

İMKB

ISTANBUL STOCK EXCHANGE MAGAZINE

KIŞ 2013 • SAYI 4 • İSTANBUL MENKUL KIYMETLER BORSASI'NIN YAYINIDIR • ÜCRETSİZDİR / WINTER 2013 • ISSUE 4 • PUBLICATION OF İMKB • A COMPLIMENTARY COPY

REGIONAL POWER, GLOBAL POINT OF ATTRACTION

THE TRANSITION WILL BE MAGNIFICENT!

BÖLGESEL GÜÇ, KÜRESEL ÇEKİM MERKEZİ

DÖNÜŞÜM MUHTEŞEM
OLACAK!

Borsa İstanbul and
rebuilding
Turkish Capital Markets
Türkiye Sermaye
Piyasalarında
dönüşüm süreci ve
Borsa İstanbul



The Futures and Options Market
is launched

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası açıldı

GNCL BILG ▲

TKNK ANLZ ▲

DGRU YATRM ▲

Derinlikli veri, teknik analiz,
anlık güncel bilgiler ve
hisse senedi alım-satım işlemleri
İnternet Şubemizdeki

“Borsa İşlem Platformu”yla
siz neredesiniz orada!



isbank.com.tr | 0850 724 0 724

Anında Bankacılık  İnternet Şubesi



AİZANOİ: LAND OF THE FIRST EXCHANGE

AİZANOİ:
BORSANIN DOĞDUĞU
TOPRAKLAR

72

İMKB FUTURES&OPTIONS:
MAKING INVESTMENTS
SAFE IN A RISKY WORLD



İMKB VADELİ İŞLEM VE
OPSİYON PİYASASI:
RİSKLİ BİR DÜNYADA
YATIRIMLARINIZI
KORUMANIN YOLU

08 NEWS - HABER

News in business, finance, and exchanges.
Borsa, iş ve finans dünyasından haberler.

14 PORTRAIT - PORTE

From 16 square-meter workshop to a world brand
Süleyman Orakçıoğlu.
16 m²'lik atölyeden bir dünya markası yaratan Süleyman
Orakçıoğlu'nun öyküsü.

18 QUESTIONS&ANSWERS - SORU&CEVAP

Sets bigger goals.
Sinpaş GYO hedef büyüttü.

22 COVER STORY - KAPAK KONUSU

Futures and Options Market to widen product range in
İMKB and add to its competitive power.
Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası İMKB'deki ürün çeşitliliğini
artırarak rekabet gücüne güç katacak.

28 NEWS - HABER

News in business, finance, and exchanges.
Borsa, iş ve finans dünyasından haberler.

34 ANALYSIS - ANALİZ

Turkey is on its way to become a major player in the
\$170 billion global Sukuk market.
Türkiye, 170 milyar dolarlık küresel sukuk piyasasının en önemli
oyuncularından biri olma yolunda.

40 COVER STORY - KAPAK KONUSU

Borsa İstanbul and rebuilding Turkish Capital Markets.
Türkiye Sermaye Piyasaları'nda dönüşüm süreci ve Borsa İstanbul.

46 PERSPECTIVE - PERSPEKTİF

Contributor, Karaca Kestelli.
Konuk yazar, Karaca Kestelli.



34

RECORD SALES FOR SUKUKS
SUKUK REKORA KOŞUYOR



50



62



78

50 SECTORAL - SEKTÖREL

Turkey is the rising star of higher education.
Yüksek öğrenimde yükselen yıldız Türkiye.

58 NEW ACTORS - YENİ AKTÖRLER

One of the new players on İMKB, Jantsa is building the world's biggest wheel factory in Aydın.
İMKB'nin yeni oyuncularından Jantsa, dünyanın en büyük jant fabrikasını Aydın'da inşa ediyor.

62 SUSTAINABILITY - SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

The heat insulation market is growing fast. Spurred on by new regulations the sector has attracted the attention of big pain companies.
Isı yalıtım pazarı hızla büyüyor. Mevzuatlardan güç alan sektör dev boya firmalarının merceğinde.

71 LIFESTYLE - YAŞAM STİLİ

The ancient city of Aizanoi in Çavdarhisar, Kütahya is the world's first commodity exchange and, 1750 years old.
Kütahya-Çavdarhisar'daki Aizanoi Antik Kenti'nde bin 750 yaşındaki dünyanın ilk ticaret borsa binası yer alıyor.

78 A global beverage: Turkish Coffee.

Bir dünya içeceği: Türk Kahvesi.

84 The secret treasures of the Ottoman Palace.

Osmanlı Sarayı'nın gizli hazineleri.

91 INVESTOR'S GUIDE - YATIRIMCI REHBERİ**YÖNETİM / MANAGEMENT****İmtiyaz Sahibi / Publisher**

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
adına / representative
İbrahim M. Turhan

Yönetim Yeri / Management Address

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
Reşitpaşa Mah. Tuncay Artun Cad. Eminan
34467 İstanbul T: +90 212 224 21 00

Yayın Kurulu / Board of Publishing

Mustafa Balcıoğlu (Başkan), Mustafa Kemal Yılmaz, Nihat Gümüş,
Uğur Batı, Ali Küçükçolak, Muammer Çakır, Erk Hacıhasanoğlu
Murat Oktay, Kemal Kaptaner, Ayşegül Altıncı, Emel Pinhas,
Demet Doltaş, Esra Akkaya.

YAPIM-YAYIN / PRODUCTION & PUBLISHING**Maya Artı**

Maya İletişim ve Tasarım Hizmetleri Ltd. Şti
Halaskargazi Cad. Sait Kuran İş Merkezi
No: 145, Kat: 4, 34381 Şişli-İstanbul
T: +90 212 224 93 30 (pbx) F: +90 212 224 86 46

Yayın Koordinatörü (Sorumlu)**Publishing Coordinator (Responsible)**

Nevzat Çalışkan nevzat@mayailetisim.com

Kreatif Direktör / Creative Director

Halil Özbayrak halil@mayergi.net

Yazı İşleri Müdürü / Managing Editor

Yaşar Burak Meriç burak@mayailetisim.com

Yazı İşleri Müdür Yardımcısı /

Managing Editor Assistant

Ahu Uz ahuu@mayergi.net

Görsel Yönetmen / Art Director

Halil Günüş halil@mayailetisim.com

Konular Danışmanı / Features Consultant

Mehin Öner

Katkıda Bulunanlar / Contributors

Tuna Yılmaz, Tunç Yılmaz, Özer Turan

İMKB: Ercan Kıran, Hasan Coşkun,

Murat Bulut, Salih Akkılç, Kamil Güzel

İngilizce Editör / English Editor

Abide Tuğçe Mit

Çeviri / Translation

Maya Communication

Atilla Pelit

REKLAM SATIŞ VE PAZARLAMA / ADVERTISING**MSN Medya Pazarlama A.Ş.**

Halaskargazi Cad. Sait Kuran İş Merkezi No: 145

Kat: 4, 34381, Şişli - İstanbul

T: +90 212 219 19 32 F: +90 212 219 13 43

Reklam Grup Başkan Yardımcıları**Advertising Group Vice President's**

Gürhan Gezer gurhangezer@mediasalesnetwork.net

Sibel Demir sibeldemir@mediasalesnetwork.net

Reklam Koordinatörü / Advertising Coordinator

Sinan Çakır sinacakir@mediasalesnetwork.net

Rezervasyon Müdürü**Advertising Operations Manager**

Şükür Özdoğan şukruozdogru@mediasalesnetwork.net

Rezervasyon Müdür Yardımcısı**Assistant Advertising Operations Manager**

Ender Parlar enderparlar@mediasalesnetwork.net

Baskı / Printing

Filmon Ofset Ltd. Şti.

T: +90 212 671 57 40

F: +90 212 671 57 43

Baskı Yeri ve Tarihi / Publishing Date and Place

İstanbul, Mart 2013 / March 2013

Yayın Türü / Publication Type

Yerel süreli yayın / Local periodical

ISSN 2146-6319

"İMKB/İstanbul Stock Exchange Magazine" İstanbul Menkul Kıymetler Borsası adına
Maya İletişim ve Tasarım Hizmetleri tarafından T.C. yasalarına uygun olarak
yayınlanmaktadır. Derginin adı ve yayını hakkı İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na
aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak
göstermeden alıntı yapılamaz. Yazı, araştırma ve raporların sorumluluğu
yazarlara/raportaj verene/yayınlanılanların sorumluluğu ise sahiplerine aittir.
İMKB'nin resmi görüşlerini yansıtmaz.

"İMKB/İstanbul Stock Exchange Magazine" is published for İstanbul Menkul
Kıymetler Borsası (İMKB) by Maya Communication and Design Services in
accordance with the laws of the Turkish Republic. The name and publishing rights of
the magazine are held by İMKB. All rights are reserved that pertain to the written
materials, photographs and illustrations published in the magazine. Nothing in this
magazine may be borrowed or reproduced without full credit being given to the
source. The written materials, research and interviews are the sole responsibility of
the writers/interviewees and the advertisements published in the magazine are the
sole responsibility of each advertiser. The views expressed in this magazine are not
necessarily those of the İMKB. As a result, the İMKB accepts no responsibility for
and does not necessarily endorse the views expressed herein.

bilgiMBA ile tercih edilen değil, tercih eden olursun.

bilgiMBA, alanlarının önde gelen akademisyen ve profesyonellerinden oluşan öğretim kadrosuyla fark yaratır, sizi kariyer hedefinize ulaştırır.

Başvurular
devam
ediyor.



I am pleased to salute you from İMKB Magazine, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası's corporate magazine. This is a unique issue since it is the last one that we encounter with you as İMKB. As you are aware, İMKB and İstanbul Gold Exchange merged under Borsa İstanbul as envisaged by the New Capital Markets Law enacted late last year. With the planned participation of Turkish Derivatives Exchange (TURKDEX) operating in İzmir, a significant distance will have been covered on the way to the horizontal consolidation of the Turkish capital markets and we will salute you as Borsa İstanbul in our further editions.

In this edition, you will find information about the change and conversion process that the Turkish capital markets are going through. The initial steps of this process were the enactment of the Turkish Capital Markets Law, and the Exchange's transition to a for-profit company, which were realized last year. The next step is to ensure the integration of the exchanges that will merge under Borsa İstanbul and to realize the strategic partnerships that will particularly help accelerate the technological infrastructure renewal process. We will also be talking about the Futures and Options Market that was launched last year, as well as "sukuk" or rent certificates, which we believe will highly contribute to our product diversity and market depth.

The steps taken last year will provide the basis for the projects we will initiate in the near future in order to ensure that the Turkish capital markets and the stock exchange follow a development trend matching the main world trends and Turkey's recent macroeconomic improvement. Thanks to demutualization, we now have the flexibility for making infrastructure investments, and creating an efficient and effective corporate structure. Only through a strong infrastructure can we accelerate initial public offerings, add to product diversity and market depth, and enlarge the institutional and individual investor base in the middle and long run. As Borsa İstanbul, we believe in the vision of becoming an efficient and effective market regionally and globally, and take firm steps towards accomplishing our role within the İstanbul International Financial project.

Sincerely...



Dr. İbrahim M. TURHAN

Ph. D. Chairman & CEO / İMKB Başkanı

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası kurumsal dergisi İMKB Magazine'den herkese selamlar. Dergimizin bu sayısı bizim için ayrı bir öneme sahip. Zira bu sayı İMKB olarak sizlerle buluştuğumuz son sayı. Bildiğiniz gibi geçtiğimiz yıl sonunda yasalaşan Yeni Sermaye Piyasası Kanunu ile birlikte İMKB ve İstanbul Altın Borsası, Borsa İstanbul çatısı altında birleşti. Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'nın da katılımıyla birlikte sermaye piyasalarının yatay konsolidasyonu anlamında önemli bir aşama geride kalacak ve bizler sizleri dergimizin önümüzdeki sayılarında Borsa İstanbul adına selamlıyor olacağız. Bu sayımızda sizlere Türkiye Sermaye Piyasaları'nın içerisinde geçmekte olduğu değişim ve dönüşüm sürecini anlatacağız. Bu sürecin ilk ayağı olan yeni Türk Sermaye Piyasası Kanunu'nun yasalaşması ve borsamızın kâr odaklı bir şirket hüviyeti kazanması geçtiğimiz yıl gerçekleşti. Önümüzdeki öncelikli adım ise Borsa İstanbul çatısı altında birleşecek borsalarımızın entegrasyonunun sağlanması ve özellikle teknolojik altyapının yenilenmesi sürecini hızlandıracak stratejik ortaklıkların hayata geçirilmesi. Bu sayıda ayrıca geçtiğimiz yıl sonu itibarıyla devreye aldığımız Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasamızdan ve yine sermaye piyasalarımızda ürün çeşitliliğinin ve derinliğin artırılması adına önümüzdeki dönemde büyük önem verdiğimiz sukuktan, nâm-ı diğer kira sertifikalarından da bahsedeceğiz. Geçtiğimiz yıl atılan adımlar, sermaye piyasalarımızın ve borsamızın dünyadaki ana eğilimler ve ülkemizin son dönemde kaydettiği makroekonomik kazanımlarla uyumlu bir gelişim seyrine kavuşması için önümüzdeki dönemde ele alınacak projelere esas teşkil edecektir. Şirketleşme ile birlikte altyapıya dönük yatırımların yapılabilmesi, etkin ve verimli işleyen, kurumsal bir organizasyonel yapının hayata geçirilebilmesi yolunda önemli bir esneklik kazanılmış oldu. Orta ve uzun vadede gerek halka arzların, ürün çeşitliliğinin ve derinliğimizin artırılması gerekse kurumsal ve bireysel yatırımcı tabanımızın genişletilebilmesi ancak güçlü bir altyapı ile mümkün olacaktır. Borsa İstanbul olarak bizler bölgesel ve küresel ölçekte etkin ve etkili bir borsa olma vizyonuna inanıyor, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi projesi çerçevesindeki rolümüzün gerekliliklerini yerine getirme yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.



**Bazı rakamlar
bir satıştan daha fazlasını
kazandırır!**

Yeni Dünyanın Yeni Sağlık Hizmeti
Acıbadem Mobil Sağlık'ın en ileri bireysel sağlık
hizmetleriyle müşterilerinize sağlık hediye edin.
Bir satıştan daha fazlasını kazanın.
Müşterilerinizin kalbini kazanın.

ACIBADEM



444 9 724

www.acibademmobil.com.tr

İstanbul welcomes Asian stock exchanges

Asian Stock Exchanges Meeting was hosted by İMKB in İstanbul with the participation of Deputy Prime Minister Ali Babacan on September 6, 2012. As part of the event, a panel entitled “Policy Challenges and Scenarios for the Western World: Can Emerging Economies Decouple?” was held, moderated by Marc Uzan, Executive Director, The Reinventing Bretton Woods Committee. The panel moderated by Prof. Vedat Akgiray, Capital Markets Board of Turkey Chairman, entitled “Deleveraging without Losing Economic Dynamism: Substituting Equity for Debt?” and the open discussion on the rise of the Asian capital markets also attracted much attention.



Asya borsaları İMKB'nin ev sahipliğinde İstanbul'da buluştu

“Asya Borsaları İstanbul Buluşması” 6 Eylül 2012 tarihinde İMKB'nin ev sahipliğinde ve Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan'ın da katılımıyla İstanbul'da gerçekleşti. Program içerisinde moderatörlüğünü Marc Uzan'ın (Murahas Aza, The Reinventing Bretton Woods Committee) yaptığı “Batı Dünyası için Politika Belirleme Güçlükleri ve

Senaryolar: Gelişmekte Olan Ekonomiler Ayrışabilir mi?” konulu açık oturum düzenlendi. SPK Başkanı Vedat Akgiray'ın moderatörlüğünü yaptığı “Ekonomik Dinamizmi Kaybetmeden Varlık Satışı Yoluyla Borçların Azaltılması: Borç Yerine Hisse Senedi mi?” ve “Asya Sermaye Piyasalarının Yükselişi” konulu paneller merak edilen konulara açıklık getirdi.



Finans haberlerine artık daha hızlı ulaşacaksınız

Financial news easier to access now

Anadolu Agency's financial news terminal was launched on September 12 by İMKB Chairman & CEO İbrahim Turhan and Anadolu Agency Chairman & CEO Kemal Öztürk. Anadolu Agency has been operating in the sector for 92 years. With the financial news terminal, Anadolu Agency aims to serve market data and news to its subscribers more rapidly and thereby help them gain competitive edge.

Anadolu Ajansı'nın 92 yıllık haber tecrübesini arkasına alarak İMKB'de kurduğu Finans Haberleri Terminali'nin açılışı 12 Eylül'de İMKB Başkanı İbrahim Turhan ve Anadolu Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Kemal Öztürk tarafından yapıldı. AA, Finans Haberleri Terminali ile abonelerine piyasa odaklı veri ve haberleri daha hızlı iletmeyi ve faaliyetlerinde avantajlı duruma gelmelerini sağlamayı hedefliyor.

Financial world summit meets in İstanbul

The third İstanbul Financial Summit (IFS) was held at Ceylan Intercontinental Hotel on September 24-25. İMKB was a gold sponsor of the event. In his opening remarks, Deputy Prime Minister Ali Babacan said that İstanbul, as the meeting point of Asia and Europe, and the East and the West, should take pride in hosting and bringing together world's most prominent financial experts as well as the executives of intermediary institutions and banks.



Finans dünyasının zirvesindekiler İstanbul'da buluştu

İMKB'nin altın sponsoru olduğu İstanbul Finans Zirvesi'nin (IFS) üçüncüsü 24-25 Eylül tarihlerinde Ceylan Intercontinental Otel'de gerçekleşti. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, zirvenin açılış konuşmasında Asya ile Avrupa'nın doğu ile batının, kültür ve medeniyetlerin buluşma noktası olan İstanbul'un böyle bir organizasyonla dünyanın önde gelen finans uzmanlarını, borsa aracı kurum ve banka yöneticilerini ağırlamasının gurur verici olduğunu belirtti.

Pre-agreement reached for trading futures and options based on İMKB 30 Index constituents and İMKB 30 Index on NYSE Liffe

In a joint press meeting, İMKB and NYSE Liffe, NYSE Euronext's European derivative products market, announced that they have reached a pre-agreement to trade futures and options based on the constituent equities of İMKB 30 Index and on İMKB 30 Index on both markets. The new contracts started trading on İMKB on December 21, and will be available for trading in the countries where NYSE Liffe is operating, in the first quarter of 2013. İMKB Chairman & CEO İbrahim Turhan said that İMKB had been carrying out comprehensive projects aimed at adding to the volume and diversity of the securities traded, and one such project is developing the Futures and Options Market, which will bring significant added value to the Turkish capital markets. Turhan added that this pre-agreement with NYSE Liffe is a milestone in İstanbul Financial Center project and went on to say that they greatly value NYSE Euronext's experience in the international field and would like to continue with this cooperation in other projects as well.



İMKB 30'daki pay senetlerine ve İMKB 30 Endeksi'ne dayalı türev ürünlerin NYSE Liffe'de işlem görmesi hususunda ön mutabakat sağlandı

İMKB ve NYSE Euronext'in Avrupa Türev Ürünler Piyasası olan NYSE Liffe, İMKB 30 Endeksi'nde yer alan pay senetlerine ve İMKB 30 Endeksi'ne dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin her iki borsada da işlem görmesi hususunda ön mutabakat sağlandığını ortak basın toplantısı ile duyurdular. Bu doğrultuda, 21 Aralık'ta İMKB'de işlem görmeye başlayan yeni sözleşmeler, 2013'ün ilk çeyreğinde NYSE Liffe'nin faaliyet gösterdiği ülkelerde işlem görmeye başlayabilecek. İMKB Başkanı İbrahim Turhan, İMKB'nin bir süredir işlem gören menkul kıymetlerin hacmini ve çeşitliliğini artırmaya yönelik kapsamlı projeler yürüttüğünü ve bu projelerden birinin de Türk sermaye piyasalarına önemli katma değer sağlayacak olan Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasasının geliştirilmesi olduğunu dile getirdi. NYSE Liffe ile yapılan bu ön anlaşmanın "İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi"nin bir yapı taşı olduğunu belirten Turhan, NYSE Euronext'in uluslararası sermaye piyasalarındaki tecrübesine değer verdiklerini ve iki borsa arasındaki işbirliğini başka projelerde de devam ettirmek istediklerini belirtti.

OIC member states' stock exchanges cooperation strenghtens

The Sixth Meeting of the Organization of Islamic Cooperation (OIC) Member States' Stock Exchanges Forum convened in İstanbul on September 26, 2012. OIC Member States' Stock Exchanges Forum was initiated in 2005 within the framework of the mandate given by the Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of the Islamic Cooperation (COMCEC), and has been coordinated by İMKB since then. The Forum meeting, chaired by İbrahim Turhan, brought together 16 stock exchanges and 6 post-trade institutions from 17 countries as well as internationally recognized speakers. The Forum resolved to work with S&P on the creation of sub-indices under the roof of the S&P/OIC COMCEC 50 Shariah Index, to continue to work on the introduction of sukuk and other Islamic capital market instruments trading on organized markets in coordination with international organizations, and to continue to work on realizing bi-lateral and/or multi-lateral linkages, including trading, post-trade services, and technological infrastructure. As a back-to-back event with the Forum, a seminar on Collateralization & Tri-Party Arrangements for Islamic Securities together with International Islamic Financial Market (IIFM) was held with the attendance of financial intermediaries, banks and Forum members. The seminar attracted 150 participants from 55 institutions.



İİT üye ülke borsalarıyla işbirliğine devam

İslami İşbirliği Teşkilatı (İİT) Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK) kapsamında 2005 yılından beri İMKB koordinatörlüğünde yürütülen "İİT Üye Ülke Borsaları Forumu"nun 6. toplantısı, 26 Eylül tarihinde İMKB Başkanı İbrahim Turhan'ın başkanlığında İstanbul'da yapıldı.

17 ülkeden 16 borsa ve 6 takas/saklama kuruluşunun yanı sıra çeşitli ulusal ve uluslararası kuruluş temsilcilerinin de katıldığı forum toplantısında; "S&P/OIC COMCEC SO Shariah" başlıklı endekse bağlı alt endeksler geliştirmek üzere S&P ile çalışılması, organize piyasalarda işlem görecektir sukuk ve diğer İslami sermaye piyasası araçları üzerinde uluslararası kuruluşlarla işbirliğinin sürdürülmesine karar verildi. Ayrıca İİT üyesi ülke borsaları arasında alım-satım, takas, saklama ve teknolojik altyapı da dâhil olmak üzere üyeler arasında ikili veya çoklu bağlantılar oluşturulması konusunda çalışmaların sürdürülmesi kararlaştırıldı.

Forum öncesinde, Uluslararası İslami Finans Piyasası (IIFM) ile ortaklaşa olarak aracı kuruluşlar, bankalar ve forum üyelerinin katılımıyla "İslami Menkul Kıymetler için Teminatlandırma ve Üç Taraflı Düzenlemeler" başlıklı bir seminer düzenlendi. Seminere 55 farklı kurumdan 150 temsilci katıldı.

İMKB and Vienna Exchange introduce two new indices

The stock exchanges of İstanbul and Vienna joined forces in a unique cooperation project and launched the IBTX (Istanbul Traded Index) and IBTX Banking indices. The IBTX is calculated based on the prices of the twenty most actively traded shares of İMKB. The IBTX Banking index consists of the most liquid Turkish banking stocks. Both indices can be used as a benchmark and underlying for standardized futures and options as well as an underlying for structured products (warrants, index certificates and ETFs). Two Austrian issuers have already announced their intention to start issuing IBTX certificates. The IBTX is calculated in EUR, USD and Turkish lira and its starting value was fixed at 1,000 index points as of January 3, 2011. The calculation parameters are reviewed on a quarterly basis and the composition of the index is reviewed and adjusted as necessary semi-annually.

İMKB ile Viyana Borsası'ndan iki yeni endeks

İMKB'nin Viyana Borsası ile yaptığı işbirliği çerçevesinde, "IBTX" (İMKB'de İşlem Gören Şirketler) ve "IBTX Bankacılık" endeksleri yayınlanmaya başladı. IBTX, İMKB'de işlem gören şirketler arasından işlem hacmi en yüksek 20 şirketin hisselerinden, IBTX Bankacılık

Endeksi ise İMKB'de işlem gören likiditesi en yüksek banka hisselerinden oluşuyor. Her iki endeks üzerine, standart vadeli işlem sözleşmeleri ve varant, endeks sertifikası ve Borsa Yatırım Fonları (BYF) gibi yapılandırılmış ürünler yazılabilecek. Avusturya'da faaliyet gösteren iki ihraççı şirket, IBTX üzerine yazılacak sertifikaları ihraç etmeyi planladıklarını açıkladı. Euro, ABD doları ve Türk lirası cinsinden hesaplanan IBTX'in başlangıç değeri, 3 Ocak 2011 itibarıyla 1.000 olarak belirlendi. Hesaplama parametreleri üç ayda bir, endekse dâhil şirketler ise altı ayda bir gözden geçirilecek.

Initial Public Offering (IPO) summit held in İzmir

“IPO Campaign İzmir Summit” was held jointly by the Capital Markets Board of Turkey (CMB), the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), İMKB, the Association of Capital Market Intermediary Institutions of Turkey (TSPAKB), İzmir Chamber of Commerce (İZTO), and Aegean Regional Chamber of Industry (EBSO) on October 31. Held at Kaya İzmir Thermal Hotel and Congress Center, the Summit brought together the representatives of İZTO and EBSO member companies, partners and executives of companies registered with the chambers of industry and commerce operating in Manisa and Aydın, as well as all parties of the public offering process, including intermediary institutions, independent audit firms, institutional investors, and law firms. During the Summit, the participants were informed about the importance of initial public offering and the initial public offering process.



During the Summit, the participants were informed about the importance of initial public offering and the initial public offering process.

Katılımcılar, zirvede düzenlenen oturumlarda, halka arzın önemi ve halka arz sürecine ilişkin bilgilenme imkanı bularak yetkililerle doğrudan görüşme fırsatına sahip oldu.

İzmir halka arz zirvesine ev sahipliği yaptı

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), İMKB, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği (TSPAKB), İzmir Ticaret Odası (İZTO) ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) işbirliği ile 31 Ekim 2012 tarihinde “Halka Arz Seferberliği İzmir Zirvesi” düzenlendi. Kaya İzmir Termal Otel ve Kongre Merkezi’ndeki zirveye İZTO ve EBSO üyesi şirketlerin yanı sıra Manisa ve Aydın’daki sanayi ve ticaret odalarına kayıtlı şirketlerin ortakları, üst düzey yöneticileri, aracı kuruluşlar, bağımsız denetim şirketleri, kurumsal yatırımcılar, hukuk firmaları gibi halka arz sürecinde yer alan kurum ve kuruluşlar katıldı. Katılımcılar, zirvede düzenlenen oturumlarda, halka arzın önemi ve halka arz sürecine ilişkin bilgilenme imkanı bularak yetkililerle doğrudan görüşme fırsatına sahip oldu.

Initial Public Offering (IPO) campaign meetings pick up the pace

New IPO meetings, aimed at informing and encouraging companies on public offering were held in Kayseri, Denizli, İzmir and Samsun. Kayseri Meeting, aimed at companies operating in Central Anatolia was held on October 4. Denizli Meeting was held on November 1 for the companies operating in the Aegean region. A meeting was held in İzmir Atatürk Organized Industrial Zone on November 21, and another was held in Samsun on December 5.



Halka arz seferberliği toplantıları hız kazandı

Şirketleri halka arz konusunda bilgilendirmek ve teşvik etmek amacıyla düzenlenen halka arz tanıtım toplantılarına Kayseri, Denizli, Kütahya, İzmir ve Samsun’da devam edildi. İç Anadolu Bölgesi’nde faaliyet gösteren şirketlere yönelik “Kayseri Toplantısı” 4 Ekim’de, Ege Bölgesi’ndeki şirketlere yönelik “Denizli Toplantısı” 1 Kasım’da, Kütahya’daki toplantı 19 Kasım’da, İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’ndeki toplantı 21 Kasım’da, Samsun’daki toplantı ise 5 Aralık’ta gerçekleşti.

İMKB hosts Russell 20-20 executives

Russell 20-20 Group executives, managing total funds of US\$ 9 trillion, representing approximately one fifth of the global funds, met the Turkish financial circles on October 1, 2012. İbrahim Turhan hosted the group on a Bosphorous cruise followed by a cocktail and dinner at Adile Sultan Palace.

İMKB, Russell 20-20 yöneticilerini ağırladı

İMKB Başkanı İbrahim Turhan'ın ev sahipliğinde, 9 trilyon dolarla dünyadaki fonların yaklaşık beşte birini temsil eden "Russell 20-20 Group" yöneticileri ile finans dünyasının yetkilileri 1 Ekim 2012 tarihinde buluştu. Ziyaret kapsamında düzenlenen Boğaz turunun ardından, Adile Sultan Sarayı'nda bir kokteyl ve akşam yemeği verildi.

Central and Eastern Europe Capital Markets Sports Tournament in Antalya

İMKB hosted athletes from the Central and Eastern European exchanges in Manavgat, Antalya on October 5-7. In his opening remarks, İMKB Executive Vice Chairman Mustafa Baltacı said that the tournament attracted athletes from eight countries this year. Baltacı said, "This tournament has helped to strengthen the relations among the region's capital markets staff. We are pleased to host such an exclusive event". The first Central and Eastern European Capital Markets Sports Tournament was held in Budapest in 1994, and since then, has been organized by a different exchange each year. The tournament is aimed at strengthening the relations among the region's capital markets staff. İMKB athletes ranked first in table tennis, second in chess, and third in streetball. The participants and results of the Tournament are as follows: Warsaw Stock Exchange Group; 4 first place finishers (men's tennis, men's running, women's running, women's swimming), 9 second place finishers (men's table tennis, women's table tennis, women's swimming (free style), women's swimming (breast stroke), relay, women's tennis, beach volley, streetball, football), and 4 third place finishers (men's running, men's swimming (free style and breast stroke), women's table tennis). Vienna Stock Exchange; 1 first place finisher (women's table tennis), 1 second place finisher (men's swimming (free style)). Budapest Stock Exchange; 2 first place finishers (chess, men's tennis); 2 third place finishers (men's and women's breaststroke swimming). Prague Stock Exchange; 4 first place finishers (relay, men's swimming (free style), men's swimming (breast stroke), beach volley), 2 second place finishers (men's and women's running), and 1 third place finisher (men's running).

Cyprus Stock Exchange ranked third in table tennis. Athens Exchange Group; 1 first place finisher (streetball) and 1 third place finisher (relay). Sarajevo Stock Exchange won the championship in football.



Orta ve Doğu Avrupa Sermaye Piyasaları Spor Turnuvası Antalya'da gerçekleşti

İMKB, 5-7 Ekim tarihleri arasında Antalya'nın Manavgat ilçesinde Orta ve Doğu Avrupa borsalarından sporcuları ağırladı. Turnuvanın açılışında konuşan İMKB Başkan Yardımcısı Mustafa Baltacı, Orta ve Doğu Avrupa Sermaye Piyasaları Turnuvası'na bu yıl sekiz ülkeden sporcuların katıldığını belirtti. Baltacı, "Bölgedeki sermaye piyasası kurumlarının çalışanları arasındaki ilişkiler bu turnuvayla daha da pekişti. Böyle bir etkinliğe ev sahibi olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. Turnuvaya katılan borsalardan takımlar ve bireysel sporcuların aldıkları sonuçlar şöyle: Varşova Borsası Grubu; dört birincilik (Tenis erkekler, koşu erkekler, koşu bayanlar, yüzme bayanlar), dokuz ikincilik (Masa tenisi erkekler, masa tenisi bayanlar, yüzme serbest stil bayanlar, yüzme kurbağalama bayanlar, bayrak yarışı, tenis bayanlar, plaj voleybolu, streetball, futbol) dört üçüncülük (Koşu, yüzme serbest stil erkekler, yüzme kurbağalama erkekler, masa tenisi bayanlar) aldı. Viyana Borsası; bir birincilik (Masa tenisi bayanlar), bir ikincilik (Yüzme serbest stil erkekler) aldı. Budapeşte Borsası sporcuları ise iki birincilik (Satranç, tenis erkekler), iki üçüncülük (Yüzme kurbağalama erkekler ve bayanlar) aldılar. Prag Borsası, dört birincilik (Bayrak yarışı, yüzme serbest stil erkekler, yüzme kurbağalama erkekler, Plaj voleybolu) iki ikincilik (Koşu erkekler, koşu bayanlar) ve bir üçüncülük (Koşu erkekler) aldı. Güney Kıbrıs Borsası sadece masa tenisinde üçüncü oldu. Yunanistan Borsaları Grubu streetball'da birinci, bayrak yarışında üçüncü sırada yer aldı. Saraybosna Borsası'nın futbol takımı şampiyon oldu.

Zero tolerance on manipulation

İMKB became a member of the Intermarket Surveillance Group (ISG), allowing it to cooperate with its foreign counterparts in fight against manipulation and insider trading. Founded in 1980's with the participation of securities exchanges and capital markets regulators, ISG membership is open to all exchanges, in consideration of criteria such as market surveillance capacity, right to information arrangements, and freedom of sharing information with other exchanges. ISG currently has 51 members, and aims to provide coordination and information sharing among its members in order to determine and prevent intermarket manipulation, insider trading and other market abuses.

Manipülasyona sıfır tolerans

İMKB, piyasa gözetimi konusunda çalışmalar yapan Intermarket Surveillance Group'a (ISG, Piyasalararası Gözetim Grubu) üye oldu. Böylece, İMKB Manipülasyon ve İçerden Öğrenenlerin Ticareti suçları ile mücadelede yabancı borsalarla işbirliği yapabilecek. Borsalar ve piyasa düzenleyicilerinin katılımıyla 1980'li yıllarda kurulan ISG, bütün borsaların üyelik başvurularına açık olmakla birlikte piyasa gözetimi kapasitesi, bilgi edinme ve elindeki bilgileri diğer üyelerle paylaşma serbestliği gibi ölçütleri sağlayabilen borsaları üye olarak kabul ediyor. Hâlihazırda 51 üyesi bulunan ISG, Piyasalararası Manipülasyon, İçerden Öğrenenlerin Ticareti ve diğer piyasa bozucu fiillerin tespiti ve önlenmesi için üyeleri arasında eşgüdüm sağlamayı ve bilgi paylaşımını amaçlıyor.

İbrahim Turhan re-elected to WFE management

In its 52nd General Assembly held in Taipei, Taiwan on October 15, World Federation of Exchanges (WFE) elected İstanbul and London exchanges to represent Europe, Middle East and North Africa region in the WFE Board of Directors.

Andreas Preuss, Deutsche Börse Deputy Chief Executive Officer was elected as Chairman of WFE and Hüseyin Erkan, İMKB's former Chairman & CEO, was appointed as Chief Executive Officer. WFE Board consists of the representatives of London Stock Exchange, SIX Swiss Exchange, TMX Group, National Stock Exchange of India Ltd., BM & BOVESPA, Bolsa Mexicana de Valores, Hong Kong Exchanges and Clearing, Tokyo Stock Exchange Group, Shanghai Stock Exchange, Chicago Board Options Exchange, Johannesburg Stock Exchange, NASDAQ OMX, CME Group, Korea Exchange and NYSE Euronext in addition to İMKB.



İMKB Başkanı Turhan yeniden WFE yönetiminde

WFE'nin Tayvan'ın başkenti Taipei'de 15 Ekim'de gerçekleştirilen 52. Genel Kurulu'nda; İMKB ile birlikte Londra Borsası Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesini temsil etmek üzere WFE Yönetim Kurulu'na seçildiler. Öte yandan WFE'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Deutsche Börse Başkan Yardımcısı Andreas Preuss, İcra Kurulu Başkanlığı'na ise İMKB Eski Başkanı Hüseyin Erkan geldi. İMKB ile birlikte WFE Yönetim Kurulu'nda Londra Borsası, TMX Grup, Hindistan Ulusal Borsası, BM & BOVESPA, Meksika Borsası, Hong Kong Borsaları, Kore Borsası, Tokyo Borsası, Şanghay Borsası, İsviçre Borsası, Şikago Vadeli İşlemler Borsası, CME Grup, Johannesburg Borsası, NASDAQ OMX, NYSE EURONEXT yer alıyor.



FROM JUST A 16
SQUARE-METER
WORKSHOP,
SÜLEYMAN
ORAKÇIOĞLU
CREATED TWO
WORLD BRANDS,
DAMAT AND
TWEEN. HIS
SUCCESS HAS
EVEN BECOME THE
SUBJECT OF
POSTGRADUATE
THESES.

BEYOND IMAGINATION

Menswear brands Damat, Tween and D'S Damat, which started off in a 16m2 atelier in Osmanbey, have today grabbed the attention of famous world brands like Louis Vuitton, as well as receiving countless offers from stock exchanges around the world. Orka Group Board of Directors Chairman Süleyman Orakçioğlu's success story has even become a thesis topic at

The London College of Fashion. Orakçioğlu describes their current status as "beyond imagination".

FROM SHORN LEATHER TO POCKET LININGS

Orakçioğlu smiles as he recalls the days he traded pants in a small space on Samanyolu Street in İstanbul's Osmanbey district in 1986. "Our first innovation was using shorn leather for pocket linings. From shorn leather we made not only pocket linings but also buttons and belt loops.

There was a lot of demand for our products; we sold normal pants at cheques of eight month maturity, but we were taking orders for these pants against cash. And they weren't even particularly costly to produce. I used to just buy leftover shorn leather pieces from the Grand Bazaar by the kilo. We got an incredible amount of orders in and our operational capital grew as a result."

Orakçioğlu says that back then they weren't actually manufacturing. He would pick the materials, buy them, design them and then send them off to be stitched, after which he'd sell in bulk. Another factor that distinguished him from his rivals in Osmanbey -- Istanbul's textile and clothing hub -- is the moulding and fitting of the pants he produced. "When someone wore a pair of pants and liked the fit, they bought it regardless. No matter the materials, the stitching, the patterns, etc. If the pants didn't fit right, they just wouldn't sell. Back then nobody else factored in the 'fitting' aspect, but we knew about that 26 years ago."

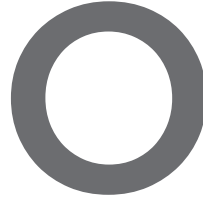
MENSWEAR FOR THE MASSES

Orakçioğlu states that the most important factor in his brand's success is that he's been able to give mass appeal to men's fashion, adding that they



KAF DAĞI'NIN ARKASI

16 METREKARELİK ATÖLYEDEN BİR DÜNYA MARKASI YARATAN SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU'NUN DAMAT VE TWEEN MARKALARIYLA YAKALADIĞI BAŞARI ARAŞTIRMA TEZLERİNE KONU OLUYOR.



Osmanbey'de 16 metrekarelik bir tekstil atölyesinde başlayan bir girişim bugün Louis Vuitton gibi dünya markalarının peşinde koştuğu, dünya borsalarından teklif alan dev bir marka haline geldi. İçinde erkek giyim markaları Tween, Damat ve D'S Damat markalarını bulunduran Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu'nun başarı öyküsü The London College of Fashion'da bilimsel araştırma tezi dahi oldu. Orakçioğlu şimdi geldiği noktayı Kaf Dağı'nın ardı olarak tanımlıyor.

Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu'nun başarı öyküsü The London College of Fashion'da bilimsel araştırma tezi dahi oldu. Orakçioğlu şimdi geldiği noktayı Kaf Dağı'nın ardı olarak tanımlıyor.

KIRPIK DERİDEN CEP FİLETOSU

1986'da Osmanbey Samanyolu Sokak'taki dükkanında pantolon ticareti yaptıkları günleri gülümseyerek hatırlıyor: "İlk inovasyonumuz kırpıntı derileri pantolonda kullanmaktı. Deriden cep filetosu, köprü, düğmeler yaptık ve öyle bir talep oldu ki; normal pantolonlar sekiz ay vadeyle zor satılırken, biz bu ürünleri peşin parayla satmaya başladık. Üstelik çok büyük maliyet de getirmiyordu. Kapalıçarşı'da pastaldan artan kırpıntı derileri kiloyla alıyordum. İnanılmaz siparişler aldık ve böylece işletme sermayemiz kendiliğinden oluştu." O dönemde üretim yapmıyormuş Orakçioğlu. Kumaşları seçiyor, malzemeyi alıyor, tasarımına karar vererek bir atölyede diktiriyor, sonra da toptan satıyormuş.





gave life to what had been a very boring sector. "The colours were particularly drab and uninspired, and there was just a general lack of design. At the start of the '90s we made short jackets. They were incredibly popular. We made colourful blazers and jackets with metal buttons. We sold so many jackets." Orakçioğlu opened his first boutique in 1994, in İstanbul's Akmerkez shopping mall. However, he wasn't too crazy about running a retail store. "We were so used to the big profits we were making in wholesale that the retail side of things seemed really small and uninspiring in comparison," he explains. "We'd look at our monthly turnover and the overheads and realize retail is not for us. But we stuck it through and brought in some innovations to retail as well. Eventually, the retail side of things picked up, and the number of our shops grew." Today, the company is world renowned for its Tween and Damat brands of menswear, with 160 shops in Turkey and 45 stores abroad. Their annual turnover has reached 240 million TL, with a target in 2013 to increase their Turkish stores to 180 and foreign stores to 60, aiming for an annual turnover of 300 million TL.

INVESTCORP BUYS A MINORITY STAKE

Orka's success has also attracted the interest of foreign investors. Following a busy round of meetings, Orakçioğlu sat down for negotiations with

Onu tekstil merkezi olan Osmanbey'de rakiplerinden farklılaştıran bir diğer kavram da çıkardığı kalıplar olmuş. "Pantolon almak isteyen giyince, kalıp iyiye kasaya gidip parayı ödüyordu. Kumaşı, işçiliği ne kadar iyi olursa olsun; kalıbı uymadıysa bırakıp gidiyordu. Şimdi buna 'fitting' deniyor. Biz bunu 26 yıl önce de biliyorduk."

ERKEK MODASINI KİTLELERE YAYDI

Orakçioğlu'nu markalaştıran en önemli unsur, Türkiye'de erkek modasını kitlelere yayması oldu. Orakçioğlu sektörü sıkıcılıktan kurtardıklarını ifade ediyor: "Özellikle renkler çok sıkıcıydı, tasarım eksikti. 1990'ların başında kısa ceketler yaptık. İnanılmaz ilgi gördü. Renkli blazer, metal düğmeli ceketler ürettik. O kadar çok ceket sattık ki..." Orakçioğlu ilk mağazasını 1994 yılında İstanbul Akmerkez'de açtı. İlk zamanlar mağazacılığa deyim yerindeyse aslında çok da "bayılmamış". Orakçioğlu süreci "Toptancılıktaki, kazançlara öyle alışmıştık ki mağaza işi çok küçük geldi. Mağazanın aylık cirosuna, giderlere bakıp 'bu iş bizim işimiz değilmiş' diydük. Yine de direndik ve mağazacılıkta da inovasyonlar uygulamaya başladık. Sonunda bu konu da çözüldü ve mağazalarımızın sayısı artmaya başladı" diye anlatıyor. Erkek hazır giyiminde Damat ve Tween markalarıyla global çapta tanınan firmanın şu an yurt içinde 160, yurt dışında ise 45 mağazası bulunuyor. Şirketin cirosu ise 240 milyon liraya ulaşmış durumda. 2013 hedeflerinde ise Türkiye'de 180, yurt dışında ise 60 mağazaya ulaşmak var. Ciro içinse 2013 yılı için telaffuz edilen rakam 300 milyon lira.

Today, he owns 160 shops in Turkey and 45 stores abroad.

INVESTCORP'A AZINLIK HİSSE SATIŞI

Orka'nın başarısı yabancı yatırımcıdan da ilgi görüyor. Orakçioğlu yoğun geçen görüşmelerin ardından 2012 Temmuz'unda New York merkezli yatırım şirketi Investcorp'la masaya oturdu ve azınlık hisse satışı gerçekleştirdi. Orakçioğlu bu adımı dünya markası olma yolunda son derece önemsiyor:

Şu an yurt dışında 45, yurt içinde 160 mağazası bulunuyor.



New York-based equity firm Investcorp, selling them a minority stake in Orka Group last July. Orakçioğlu gives utmost importance to this development in terms of their plans for becoming a truly global brand. “We had talks with seven groups, including Louis Vuitton’s financial arm ‘L Capital,’” explains Orakçioğlu. “I believe we made the best decision. I was particularly impressed with how Investcorp bought Gucci in 1987, transforming the brand into a \$2.1 billion global giant. We see this as a strategic partnership. Why shouldn’t there be a Turkish world brand? The way to achieve that goal lies in partnerships like this. We sold them a 30% stake in our company, a minority share. I believe that their experience and expertise will be very beneficial for us.”

TOWARD A POSSIBLE IPO

Another factor that has brought Orka and Orakçioğlu to the attention of the world textile sector is that they received offers from the Frankfurt Stock Exchange at the end of 2011. Orakçioğlu says that they’re working on finalizing a result in 2013, adding that they will only sell minority stakes, and that they will give preference to strategic partners and venture capital funds that have experience in dealing with the clothing and retail sectors. Orakçioğlu believes in the advantages of being listed on the stock exchange.

But he adds that, as with every decision they take, they will wait for the right time to do an IPO. He has endless faith in the innovation and dynamism of the Turkish market. He maps his new expansion strategies accordingly and approves of the government’s approach to new markets. “In Turkey, the average age is 27, whereas in Europe it’s 47.

The demand is shrinking due to the population that is growing old. We have to develop strategies so as to have a more active role in new markets. In this respect, I find the efforts of our Economy Minister, Zafer Çağlayan, to have been highly successful. In terms of innovation, we continue our efforts to develop stain-proof white shirts, shirts that protect from radiation, and travel clothes that don’t crease.”

AIMING TO SURPASS WORLD BRANDS

Orakçioğlu also has plans to buy an Italian brand, having begun negotiations with an important retail chain, the aim being to transform Tween into a global brand within five years.

In the New Year, they will pursue very active strategies in Tokyo, Seoul, Shanghai and Hong Kong, investing \$3 million into the initiative.

They have also brought in famed Italian designer Pierangelo D’Agostin, who is now creative director of Tween. Orakçioğlu states that D’Agostin is the world’s best applier of threading techniques and adds, “We had been aiming at becoming a world brand. Now we’re aiming at surpassing world brands. Working with Pierangelo is our first step toward this objective.”



“Aralarında Louis Vuitton’un finansal yatırım kolu ‘L Capital’ in de olduğu yedi grupla görüştük. En doğru seçimi yaptığımıza inanıyorum. Investcorp’un 1987’de aldığı Gucci’yi 2,1 milyar dolarlık deve dönüştürmesinden çok etkilendim” dedi. “Biz bu ortaklığı stratejik işbirliği olarak görüyoruz. Ülkemizden niye dünya markası çıkmasın? Dünya markası olmanın yolu böyle işbirliklerinden geçiyor. Yüzde 30’u aşmayan bir oran var. Azınlık hissemizi verdik. Bilgi birikimlerinin bize çok faydası olacağına inanıyorum.”

HALKA AÇILMAYA OLUMLU BAKIYOR

Orka ve Orakçioğlu’nun adını dünya tekstil gündemine oturtan bir diğer olay da grubun Frankfurt Borsası’ndan teklif alması oldu. Orakçioğlu 2011’in sonunda aldıkları bu teklifi 2013’te sonuca ulaştırmak için hazırlıklarına devam ettiklerini söylüyor. Hisse satışının azınlık hisselerine yönelik olacağını, bu süreçte moda ve perakende deneyimi olan bir stratejik ortak ve girişim sermayesi fonunu tercih edeceklerini ifade ediyor. Orakçioğlu borsaya kote olmanın olumlu getirilerine inanıyor. Ancak attığı her adımda olduğu gibi bunun için de doğru zamanı beklediğini söylüyor. İnovasyona ve Türkiye pazarının dinamizmine güveni sonsuz. Stratejilerini de bu doğrultuda çiziyor ve yeni pazarlar bağlamında hükümetin çalışmalarını olumlu buluyor: “Türkiye’deki yaş ortalaması 27, Avrupa’nın 47. Yaşlanan nüfus nedeniyle taleplerinde daralma var. Olmadığımız pazarlarda daha aktif rol almak adına strateji geliştirmemiz lazım. Bu konuda Ekonomi Bakanımız Zafer Çağlayan’ı çok başarılı buluyorum. İnovatif olarak leke tutmayan beyaz gömlek, radyasyondan koruyan gömlek ve seyahatte kırışmayan giysiler geliştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz.”

HEDEF, DÜNYA MARKALARININ ÖNÜNE GEÇMEK

Orakçioğlu bir yandan da İtalya’da bir markayı satın almak için kolları sıvamış durumda. Ülkenin önemli perakende zincirlerinden biriyle görüşmeler hızlanmış. Hedefi Tween’i beş yıl içinde bir dünya markası haline getirmek. Yeni yılda Tokyo, Seul, Şangay ve Hong Kong başta olmak üzere Uzak Doğu’da çok etkin bir strateji izleyecek. Bunun için 3 milyon dolarlık bir yatırım yaparak, ünlü İtalyan tasarımcı Pierangelo D’Agostin’i Tween’in kreatif direktörlüğüne getirdi. D’Agostin’in iplik tekniğini dünyanın en iyi kullanan ismi olduğunu belirten Orka Group Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, “Daha önce dünya markası olmayı hedefliyorduk. Artık dünya markalarının önüne geçmeyi hedefliyoruz. Pierangelo ve çalışmaları da bu yönde attığımız ilk adım” diye konuşuyor.

SETS BIGGER GOALS

SİNPAŞ GYO DECLARED NET PROFITS OF TL 299 MILLION IN 2011. THE COMPANY, WHICH WENT PUBLIC IN 2007, AIMS TO BECOME A TL 3.5 BILLION CORPORATION WITHIN THE NEXT FIVE YEARS.

When Sinpaş Real Estate Investment Trust (REIT) went public in 2007, 66% of shares were sold to foreign investors, while 34% to local investors. In the IPO which was undertaken by a syndicate of 19 brokerage firms and led by HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş., the IPO shares were traded at TL 7.60 in line with demand from foreign and local investors. When considering the IPO price and the number of shares after the IPO, the market value of Sinpaş REIT was calculated at 1.041 billion TL (approximately \$795 million). During that period, Sinpaş REITREIT won the title of "REITREIT being traded with the highest market value on IMKB".

There was demand for a total of 114,794,319 lots for Sinpaş REIT's IPO, from a total of 3,941 investors, of whom 3,891 were domestic individual investors and 50 foreign institutional investors.

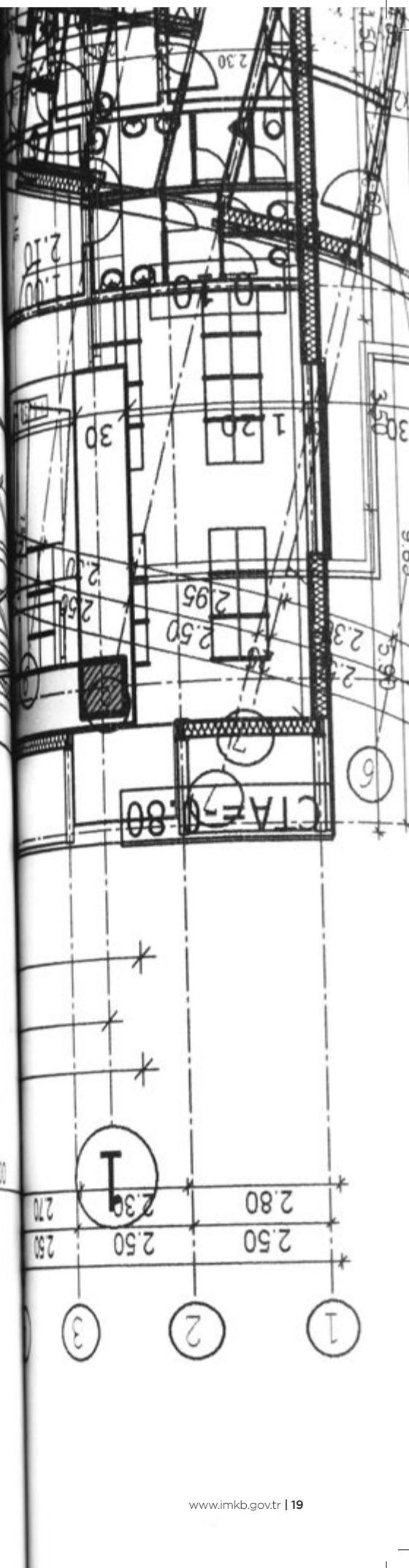
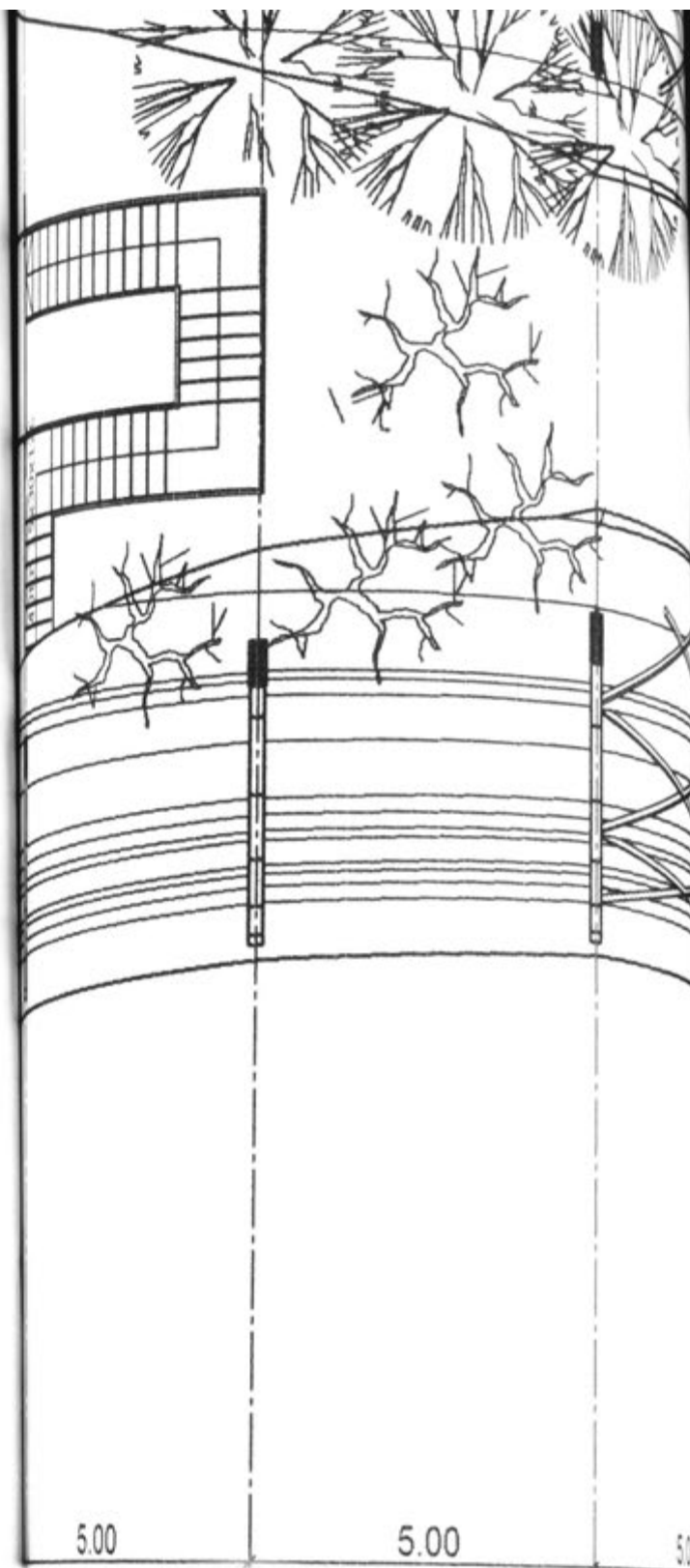
SİNPAŞ GYO HEDEF BÜYÜTTÜ

SİNPAŞ GYO, 2011'de 299 MİLYON LİRA BRÜT KÂR AÇIKLADI. 2007 YILINDA HALKA ARZ EDİLEN ŞİRKET, BEŞ YIL İÇİNDE 3,5 MİLYAR LİRALIK BİR YAPI HALİNE GELMEYİ HEDEFLİYOR.

Sinpaş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın (GYO) 2007'de halk arz edilen hisse senetlerinin yüzde 66'sı yabancı, yüzde 34'ü yerli yatırımcılara satıldı. HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. liderliğinde 19 aracı kurumdan oluşan konsorsiyum tarafından gerçekleştirilen halka arzda, yurt dışı ve yurt içi yatırımcılardan gelen talepler netice-

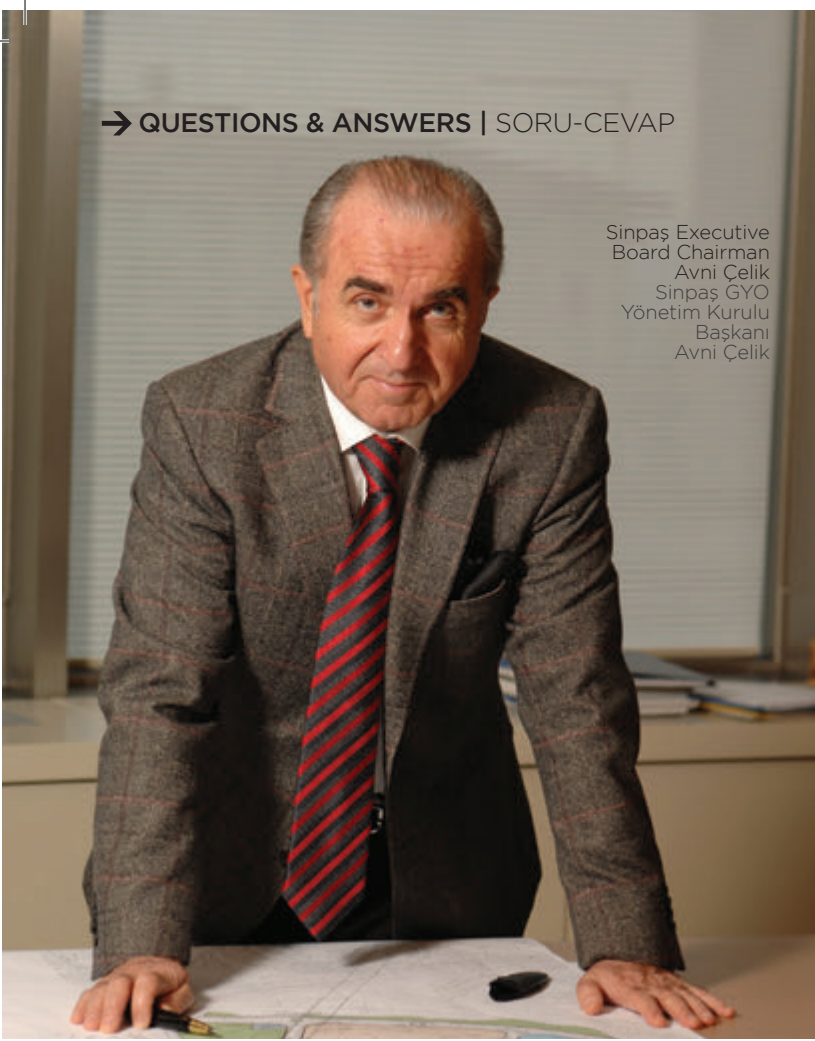
722
747

D



There was demand for a total of 114,794,319 lots for Sinpaş REIT's IPO in 2007.

Sinpaş GYO'nun halka arzına, 2007'de toplam 114 milyon 794 bin 319 lot talep gelmişti.



Sinpaş Executive
Board Chairman
Avni Çelik
Sinpaş GYO
Yönetim Kurulu
Başkanı
Avni Çelik

Thus, foreign demand was double the amount allocated for foreign investors. As for individual domestic demands, it came around 1.1 times more than the allocated amount, as the cost refunds transformed into demand. Five years have passed since this IPO and today Sinpaş REIT has set itself the goal of having a market value of TL 3.5 billion within five years. The Sinpaş Group is renowned for their projects that replicated the Bosphorus palaces and mansions. We talked to Sinpaş Group founder and Executive Board Chairman, Avni Çelik about how they began and where they are today.

How was Sinpaş established?

Sinpaş, or Sahil Construction and Marketing Ltd. was established in the early 70s. In those days there were just 50,000 qualified companies in Turkey. Every institution had its own social facilities. They were called “camps”. Most civil servants went to these holiday camps and those who couldn’t would buy a summer house. They were small edifices. This is no longer the case, of course, but in those days this was one of the best investment opportunities. The land was cheap, it could be bought with installments, and all the paperwork was easier, so that’s what we got into. Then we expanded out to Ankara and İstanbul.

How did summer vacation housing explosion occur after that?

First we were in Ankara, in a big flat on Meşrutiyet Avenue. Our breaking point was when we noticed the change in the attitude towards summer houses. Turkey was in a building frenzy in the 80s, and there were major investments undertaken to develop tourism on the southern coast. Demand was so high that we sold everything we built. We were perhaps the first to extend loan to consumers without there being any banks involved. Of those sales, 75% of the



sinde, nihai halka arz fiyatı 7,60 TL olarak belirlenmişti. Nihai halka arz fiyatı ve halka arz sonrası pay sayısı dikkate alındığında, Sinpaş GYO’nun piyasa değeri 1 milyar 41 milyon TL (yaklaşık 795 milyon dolar) olarak hesaplanmıştı. O dönem Sinpaş GYO, “İMKB’de en yüksek piyasa değeriyle işlem gören GYO” unvanını kazanmıştı. Sinpaş GYO’nun halka arzına, 3 bin 891 yerli ve 50 yabancı fon olmak üzere toplam 3 bin 941 yatırımcıdan toplam 114 milyon 794 bin 319 lot talep gelmişti. Böylece yurt dışı talep, yurt dışına ayrılan tahsisat miktarının iki katının üzerine çıktı. Yurt içi bireysel talep ise bedel iadelerinin talebe dönüşmesiyle birlikte tahsisat miktarının 1,1 katı olarak gerçekleşmişti. Aradan beş yıl geçti ve Sinpaş GYO bugün, önümüzdeki beş yılın sonunda piyasa değeri 3,5 milyar lira olan bir şirket olma hedefiyle hareket ediyor. Boğaz’ı, sarayları, yalıları replike eden projeleriyle adından söz ettiren Sinpaş Grubu’nun kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Avni Çelik, bugün geldikleri noktayı ve yola çıkış öykülerini anlatıyor.

Sinpaş nasıl kuruldu?

Sinpaş’ı yani Sahil İnşaat ve Pazarlama A.Ş.’yi 70’lerin başında kurduk. O yıllarda Türkiye’de yalnızca 50 bin nitelikli yatak vardı. Her kurumun da bir sosyal tesisi vardı. Adına kamp denirdi. Memurların çoğu bu kamplara giderdi. Gidemeyen de yazlık ev alırdı. Bunlar küçük yapılar olurdu. Bugün bu konu gündemini yitirdi. Ancak o yılların yarattığı en önemli fırsatlardan biriydi. Arsası ucuzdu, vade-li temin edilebiliyordu ve ruhsat işleri daha kolay olduğu için biz de bu işi yaptık. Sonra sıra Ankara ve İstanbul’a geldi.

Yazlıklardan sonraki sıçrayış nasıl oldu?

Önce Ankara, Meşrutiyet Caddesi’nde büyükçe bir dairededeydik. Kırılma noktası bizim yazlık konusundaki değişimi fark ettiğimiz dönem oldu. 1980’li yıllara girerken Türkiye bir atak yapıyordu ve Güney sahillerinde turizm hamlesi başlıyordu. Talepte belli bir noktaya ulaşmıştık, ne yapıyorsak satıyorduk. Belki de Türkiye’de ilk kez bankalar olmadan tüketiciye kredi verdik. Satışların yüzde 75’i Ankara kaynaklıydı oysa Türkiye’de ticaretin merkezi her zaman İstanbul’dur. Ankara’nın belli bir doygunluğa eriştiğini görünce 1984’te İstanbul’daki ilk ofisimizi açtık. Yani daha büyük bir pazara açıldık.

Sinpaş GYO’nun oluşmasından bahsedebilir misiniz?

2006 yılı sonunda yeniden yapılanmaya gittik. Konut projelerinin geliştirilmesine yönelik faaliyetleri tek çatı altında topladık ve 2007 yılında da halka açıldık. Finansal gücümüzü pekiştirdik.

demand came from Ankara, even though the centre of trade and business in Turkey had always been Istanbul. Once we saw a certain level of saturation in Ankara market by 1984, we decided to open our Istanbul office, thereby entered into a bigger market.

Can you tell us how Sinpaş REIT came about?

We undertook a restructuring program in 2006. We brought our housing development projects all under one roof and in 2007 we did our IPO, thereby strengthened our financial position.

What has happened in those five years?

In the past five years we've increased our assets by 102%. Our annual sales revenue reached TL 655 million. With a net annual profit of TL 140 million, we're one of the companies that have generated the most returns for their investors. With our real estate investment projects in high-potential areas, we've added value to every region we've been active in. We added a second Bosphorus to Istanbul. Our Bosphorus City and İstanbul Sarayları (Istanbul Palaces) projects have made Küçükçekmece one of the most attractive parts of Istanbul. Thanks to our Aqua City 2010 and Lagün (Lagoon) projects on the Asian side, Çekmeköy and Sancaktepe have become centres for new housing development projects.

"Yıllık satış gelirimiz 655 milyon TL'ye ulaştı."

What do you think five years down the track when you think back on the IPO in 2007?

With our IPO in 2007, we took our first steps in terms of becoming institutionalized in the real estate sector. We promoted the new model we developed, at Road Show especially to foreign investors. Until we came along, REIT's focused mainly on small projects and rental returns. We accomplished a first by transforming a construction company into a project-creating REIT. Today our company, which ranks 46th on the IMKB-100 list, is involved in some of Turkey's most prestigious and valuable real estate projects. Our Bosphorus City project in Küçükçekmece was picked the best project in Europe, winning top prize in two categories of the European Property Awards 2011. This is an ornament, not only for us, but for our country. We've grown 102% since 2007, reaching TL 1.9 billion.

What are some of Sinpaş REIT's future goals?

Along with the existing real estate and properties in our portfolio, we will build 1,962 million m2 of housing in the next five years, which comes to 13,500 housing units. By 2017, we aim for net profits of TL 2.3 billion. In five years, as these projects will be completed, Sinpaş REIT will become a TL 3.5 billion corporation.

Şirketin bu 5 yıllık geçmişinde neler yaşandı?

Aktif büyüklüğümüzü yüzde 102 oranında artırdık. Yıllık satış gelirimiz 655 milyon TL'ye ulaştı. 140 milyon liraya varan yıllık net kâr ile yatırımcısına en çok kazandıran şirketlerden biri olduk. Özellikle potansiyeli yüksek bölgelerde yaptığımız arsa yatırımlarıyla projelerin yer aldığı her bölgeye değer kattık. İstanbul'a ikinci bir Boğaz kazandırdık. "Bosphorus City" ve "İstanbul Sarayları" projeleriyle İstanbul Küçükçekmece bölgesini şehrin yeni cazibe merkezi haline getirdik. Anadolu yakasında ise "Aqua City 2010" ve "Lagün" projeleriyle Çekmeköy ve Sancaktepe bölgelerini yeni konut projelerinin merkezi haline getirdik.

2007'yi yani halka arz dönemini hatırladığınızda bugünü nasıl konumluyorsunuz?

"Our annual sales revenue reached TL 655 million."

2007'de halka arz ile gayrimenkul sektöründe kurumsallaşma adına ilk adımı attık. Roadshow'da oluşturduğumuz yeni modeli özellikle yabancı yatırımcılara anlattık. Bize

kadarki dönemde GYO'lar, kira getirisi odaklı ve küçük projeler yapan şirketlerdi. Biz bir ilki gerçekleştirdik ve inşaat şirketini proje geliştiren GYO'ya çevirdik. Aktif büyüklükte İMKB-100 şirketleri arasında 46. sırada yer alan şirketimiz, bugün ülkenin en değerli gayrimenkul projelerine imza atıyor. Küçükçekmece'de konumlandırılan projemiz "Bosphorus City"nin "European Property Awards 2011"de iki dalda birden Avrupa'nın en iyisi seçilmesi, yalnız bizim için değil, ülkemiz için de bir gurur kaynağı oldu. 2007 yılından bu yana yüzde 102 oranında artan aktif büyüklüğümüz, 1 milyar 993 milyon TL'ye ulaştı.

Sinpaş GYO'nun hedefleri neler?

Portföyümüzde bulunan arsa ve araziler ile birlikte beş yıl içinde 1 milyon 962 bin metrekare, yani yaklaşık 13 bin 500 adetlik konut üretimi gerçekleştireceğiz. 2017 yılına kadar 2 milyar 300 milyon TL kâr elde etmeyi düşünüyoruz. Beş yıl sonra bu projelerin bitiminde ise Sinpaş GYO, 3,5 milyar liralık bir şirket olacak.

İMKB Futures Making invest in a risky wor

Text-Yazı: İMKB Executive Vice Chairman/
İMKB Başkan Yardımcısı
Doç. Dr. Mustafa K. Yılmaz



es&Options: stments safe orld

FUTURES AND OPTIONS MARKET TO
WIDEN PRODUCT RANGE IN İMKB AND
ADD TO ITS COMPETITIVE POWER.

Having far outshined spot markets in terms of both traded value and product diversity, derivatives markets have become one of the indispensable elements for both developed and emerging markets. Efforts towards the development of derivatives markets in Turkey are in progress. Lately, the launch of the Futures and Options Market within İMKB in December 2012 has been a milestone in the development of Turkish capital markets. Futures and options on the most liquid stocks traded on İMKB Equity Market has started trading on the Futures and Options Market at the first stage, while the product range will become more diversified over time.

With respect to the international financial markets, capital markets had been disconnected in terms of products and markets until 2000's, with different products trading on different markets. Increased competition among securities exchanges arising from the legal arrangements and technological developments led the shares of the exchanges in the sector to fall, leading to mergers and acquisitions among securities exchanges. From this perspective, it is possible to say that the mergers and acquisitions in the sector are driven by the competition in the



İMKB Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası: Riskli bir dünyada yatırımlarınızı korumanın yolu

VADELİ İŞLEM VE OPSİYON PİYASASI
İMKB'DEKİ ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİ
ARTIRARAK REKABET GÜCÜNE
GÜÇ KATAÇAK.

Işlem hacmi ve ürün çeşitliliği açısından spot piyasalardan çok daha büyük boyuta ulaşan türev piyasalar, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilerin vazgeçilmez unsurları haline gelmiştir. Ülkemizde de türev piyasaların geliştirilmesi yönündeki çalışmalar hızla sürmektedir. Son olarak, 2012 yılı Aralık ayında İMKB bünyesinde Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nın açılmasıyla birlikte Türk sermaye piyasasında türev piyasaların gelişimi yeni bir boyut kazanmıştır. Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda ilk aşamada Pay Piyasası'nda işlem gören pay senetleri üzerine vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri işlem görecektir. Bu noktadan bakıldığında, sektördeki birleşme ve devralmalara türev piyasalardaki rekabetin yön verdiğini söylemek mümkündür. Birleşik borsa yapıları ile esas olarak türev piyasalarda pay sahibi olunması amaçlanmakta, böylece tek bir borsa çatısı altında pay senetleri, borçlanma araçları ve türev ürünler alım-satımına konu olabilmektedir.

Küresel ölçekte faaliyet gösteren borsaların yanı sıra bölgesel çekim merkezi olmayı hedefleyen gelişmekte olan ülkelerdeki borsaların da genellikle spot ve türev ürünleri bir arada yatırımcılara sundukları görülmektedir. Küresel güce sahip borsaların tüm ürün gruplarında hizmet vermesi ve gelişmekte olan pazarlara girme çabası da böyle bir süreci gerekli kılmakta ve hızlandırmaktadır. Dünyadaki bu gelişmelere paralel olarak sermaye piyasalarımızın yeniden yapılanma sürecinde spot ve türev ürünlerin işlem gördüğü Türkiye'de faaliyet gösteren borsalar, İMKB çatısı altında birleştirilmiştir. Borsamızın yeniden yapılanma sürecinde en önemli ve öncelikli hedeflerden biri de yeni piyasaların işleme açılması ve yeni ürünlerin işlem görmesidir. Yeni yapısıyla İMKB; borçlanma araçları, aracı kuruluş varantları, pay senedi, endeks, kıymetli madenler, döviz,

The mergers and acquisitions in the sector are driven by the competition in the derivatives markets.

Sektördeki birleşme ve devralmalara türev piyasalardaki rekabet yön veriyor.

derivatives markets. The merged structures of securities exchanges were basically aimed at having a share in the derivatives markets, allowing the trading of equities, fixed income and derivatives instruments under a single roof. In addition to the securities exchanges operating globally, most emerging markets with aspirations to become regional points of attraction also offer both spot and derivatives products to investors. The fact that global exchanges serve in all product groups and that they strive to enter emerging markets does not only require, but also accelerate this process.

In line with these developments, as part of the re-structuring process of the Turkish capital markets, the spot and derivatives securities exchanges operating in Turkey will be merged under İMKB. One of the key targets of the re-structuring process is introduction of new markets and new products. With its new structure, İMKB will be a financial supermarket offering the trading of a variety of instruments including equities, borrowing instruments, warrants, and futures and options contracts written on equities, indices, precious metals, foreign currencies, interest rates, commodities, and energy products.

Futures and Options Market that was launched in late 2012 marks a milestone in the Turkish capital markets history. This exciting development, which is the fruit of the long lasting efforts of İMKB, will fill an important gap. Trading both future and spot market products under a single roof will not only facilitate risk management through different investment strategies for investors, but it will also allow them to efficiently react to the developments in the market while ensuring sound price discovery for the future.

Launching the Futures and Options Market at İMKB also largely coincides with the target of making İstanbul an international financial center. As a matter of fact, upon the launch of futures and options contracts on equities, we expect to attract the trades currently traded pre-dominantly over-the-counter in London to İstanbul; the increased liquidity to add to our competitive power; and intermediary institutions to offer structured products based on such contracts. Launch of the Futures and Options Market will also add to İMKB's brand value on the way to become an international market. The product diversity offered by derivatives markets is one of the most important pillars of İMKB's strategy to become a financial products supermarket in its region. Investors with the ability to use derivatives products for

faiz, emtia ve enerji ürünlerine dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri gibi pek çok farklı ürünün işlem göreceği bir finansal süpermarket olacaktır.

Bu noktada, 2012 yılı sonunda açılan Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası da önemli bir mihenk taşı niteliği taşımaktadır. İMKB tarafından bu konuda uzun yıllardır sürdürülen çalışmaların bir meyvesi olan bu heyecan verici gelişme aynı zamanda ülkemiz açısından da önemli bir eksiği giderecektir. Hem vadeli hem de spot piyasa ürünlerinin aynı borsa çatısı altında işlem görmesi, yatırımcıların risk yönetimini daha etkin kılacağı gibi, farklı yatırım stratejileri takip etmek suretiyle piyasadaki gelişmelere de etkin olarak cevap verebilmeleri esnekliğini kendilerine kazandıracak ve geleceğe ilişkin sağlıklı fiyat oluşumuna imkan verecektir.

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nın İMKB'de açılması İstanbul'un uluslararası bir finans merkezi olması hedefi ile de önemli ölçüde örtüşmektedir.

Nitekim, pay senedine dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin işlem görmeye başlaması ile birlikte hâlihazırda ağırlıklı olarak Londra'da, tezgah üstü piyasalarda yapılmakta olan işlemlerin de ülkemize kayması ve likiditenin piyasalarımızda oluşması suretiyle rekabet gücümüzün daha da artması, kurumsal yatırımcılardan bireysel yatırımcılara kadar geniş yelpazede bir yatırımcı kitlesinin bu işlemleri yapmak üzere piyasadaki yerini alması ve bu sözleşmeleri baz alan daha birçok yapılandırılmış ürünün de aracı kuruluşlar tarafından yatırımcılara sunulması beklenmektedir. Diğer taraftan,





hedging purposes will trade in both spot and derivatives markets, thereby significantly contributing to liquidity. Notwithstanding unlike results, the examples in the world markets show that a futures market makes a positive impact on the spot market. Yet, especially in order to attain the desired level of traded value in the case of option contracts on equities, the development and efficient operation of the securities borrowing market is a must. Therefore, the Equity Repo Market launched in early December 2012 in İMKB is expected to make a positive influence on the liquidity of the options contracts to trade on the Futures and Options Market.

The fact that the Futures and Options market, by nature, is a leveraged market makes the surveillance and control

Launch of the Futures and Options Market will also add to İMKB's brand value on the way to become an international market.

VIOP'un açılması uluslararası borsa olma yolunda İMKB'nin değerini daha da artıracak.

functions and transparency more critical. The experience that İMKB has gained in the spot markets in the last fifteen years and its surveillance system which is capable of monitoring both the spot and futures markets real-time are important advantages. When we evaluate all of these factors, introduction of futures and options contracts in Borsa Istanbul will not only allow İMKB to compete in the international arena more efficiently, but it will also help the Turkish capital markets to reach the desired level in terms of traded value and product diversity.

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nın açılması uluslararası borsa olmak yolunda İMKB'nin marka değerini daha da arttıracaktır. Türev araçların getireceği ürün çeşitliliği İMKB'nin önümüzdeki dönemde bölgesinde bir finansal ürünler süpermarketi olma stratejisinin de en önemli sac ayaklarından birini oluşturmaktadır. Risk yönetiminde vadeli piyasa ürünlerini kullanma kabiliyeti kazanacak yatırımcılar, çift yönlü olarak hem spot hem de vadeli piyasaları etkileşim içinde kullanmak suretiyle borsada likidite oluşumuna önemli bir katkı sağlayacaklardır. Dünya borsalarına ilişkin örnekler incelendiğinde, farklı sonuçlar gözlemlenmekle birlikte, genel trendin vadeli piyasa-

nın spot piyasayı pozitif yönde etkilediği yönünde olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, özellikle pay senedi opsiyon sözleşmelerinin arzu edilen işlem hacmine ulaşması için menkul kıymet ödünç piyasasının da gelişmesi ve etkin olarak çalışması gerekmektedir. Bu açıdan bakıl-

dığında, 2012 yılı Aralık ayı başında İMKB bünyesinde açılan Pay Senedi Repo Pazarının Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda gerçekleştirilecek opsiyon sözleşmelerine likidite kazandırmak açısından pozitif yönlü etkisinin olacağı beklenmektedir.

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nın doğası gereği kaldıraçlı bir yapıya sahip olması, borsaların gözetim ve denetim fonksiyonunu daha dikkatli yerine getirmesini, şeffaf bir platformda işlemlerin gerçekleştirilmesini daha kritik hale getirmektedir. Bu noktada, İMKB'nin son 15 yılda spot piyasalarda edindiği deneyim ve hem spot hem de vadeli piyasayı gerçek zamanlı takip edebilen gözetim sistemine sahip olması önemli bir avantaj sağlayacaktır. Tüm bu hususlar birlikte değerlendirildiğinde, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin İMKB çatısı altında işlem görmeye başlaması bir taraftan İMKB'yi uluslararası arenada daha etkin rekabet edebilir bir konuma getirirken, diğer taraftan da ülkemiz sermaye piyasasının işlem hacmi ve ürün çeşitliliği ile hak ettiği konuma ulaşmasına katkı sağlayacaktır.

Underlying Securities Dayanak Varlık	T. Garanti Bankası A.Ş	GARAN	Türk Hava Yolları A.O	THYAO
	T. İş Bankası A.Ş	ISCTR	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş	EREGL
	Akbank T.A.Ş	AKBNK	H.Ö. Sabancı Holding A.Ş	SAHOL
	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O	VAKBN	Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş	TCELL
	Yapı ve Kredi Bankası	YKBNK	Tüpraş-Türkiye Petrol Rafineleri A.Ş	TUPRS
Contract Size	100 shares per contract.	Sözleşme Büyüklüğü	Bir adet standart sözleşme, 100 adet pay senedini temsil eder.	
Tick Size	Prices are given for one underlying share. Price tick is TRY0.01 per share = TRY1.00 (contract size 100 shares)	Fiyat Kotasyonu ve Minimum Fiyat Adımı	Fiyat teklifleri bir adet dayanak varlık için verilen fiyat üzerinden girilir. Minimum fiyat adımı 0,01'dir.	
Contract Months	Current month, the next calendar month and the nearest cycle month. Cycle months are March, June, September and December.	Vade Ayları	Vade döngü ayları Mart, Haziran, Eylül ve Aralık'tır. Piyasada aynı anda, içinde bulunulan ay ve takip eden ay ile takip eden döngü ayına ilişkin sözleşmeler olmak üzere üç sözleşme vadesi işleme açılır. (Örneğin; "Aralık, Ocak, Mart" veya "Ocak, Şubat, Mart")	
Settlement	Physical delivery of the underlying security.	Uzlaşma Şekli	Fiziki Teslimat	
Settlement Period	T+3 (3 business days after the expiry date)	Takas Süresi	T + 3 (Vade Sonunu izleyen 3. İş günü)	
Trading Hours	Continuous trading from 09:30 to 17:40 (local time) with a non-trading period between 12:30-14:00 hours.	İşlem Saatleri	09:30 - 17:40 tek seans. 12:30 - 14:00 arası işlem yapılmayan zaman aralığıdır.	
Margins	Initial Margin: It is set by the SPAN portfolio margining method. Required Collateral: The sum of initial margin and physical delivery collateral Maintenance Margin: 75% of the required collateral Physical delivery collateral will be taken only in cases of option exercises.	İşlem Teminatı Esasları	Başlangıç Teminatı: SPAN portföy bazında teminatlandırma yöntemi kullanılarak belirlenir. Bulunması Gereken Teminat: Başlangıç teminatı ile fiziki teslimat teminatının toplamıdır. Sürdürme Teminatı: Bulunması gereken teminatın %75'idir. Fiziki teslimat teminatı sadece vade sonunda alınır.	

İstanbul Chamber of Industry Professional Committees meet at İMKB

İstanbul Chamber of Industry held its 2nd annual Professional Committees Joint Meeting at İMKB on November 9. The meeting was held jointly by İMKB and İstanbul Chamber of Industry, and the participants explored long-term and low-cost financing options for industrial corporations. A panel entitled "Initial Public Offering and the Opportunities Presented by İMKB" was also organized as part of the meeting.



İSO Meslek Komiteleri İMKB'de toplandı

İstanbul Sanayi Odası'nın 2012 yılı 2. Meslek Komiteleri Ortak Toplantısı 9 Kasım'da İMKB'de gerçekleştirildi. İMKB ve İSO'nun ortak düzenlediği toplantıda sanayi kuruluşlarının uzun vadeli ve düşük maliyetli kaynak ihtiyacına yönelik finansman imkanları değerlendirildi. Toplantı kapsamında ayrıca "Halka Arz ve İMKB'nin Sunduğu Fırsatlar" konulu bir de panel düzenlendi.

Derivatives markets circles meet in İstanbul

2nd Turkish Derivatives Conference, Turkey's first international derivatives products conference, was held at Çırağan Palace Kempinski on November 13-14. The conference was organized by Futures Industry Association (FIA) and Institute for Financial Markets (IFM), with İMKB as strategic partner, and attracted prominent executives and experts from all over the world. The keynote speech was delivered by Prof. Vedat Akgiray, CMB Chairman, and participants included FIA President & CEO Walter Lukken, IFM Chairman Peter Borish, and the Association of Capital Market Intermediary Institutions of Turkey (TSPAKB) Chairman Atilla Köksal. The post-crisis trends in the sector, new products and market practices were discussed in the conference.



Türev piyasalarının kalbi İstanbul'da attı

Türkiye'nin uluslararası nitelikli ilk türev araçlar konferansı olan Türkiye Türev Konferansı'nın ikincisi İMKB'nin stratejik ortaklığında 13-14 Kasım'da Çırağan Palace Kempinski'de yapıldı. Dünya türev piyasalarının en büyük çatı örgütlerinden Futures Industry Association (FIA) ve Institute for Financial Markets (IFM) organizatörlüğünde yapılan konferansa dünyanın dört bir yanından önemli yönetici ve uzmanlar katıldı. Açılış konuşmasını SPK Başkanı Prof. Dr. Vedat Akgiray'ın yaptığı toplantıya FIA Başkanı Walter Lukken, IFM Başkanı Peter Borish ve TSPAKB Başkanı Atilla Köksal gibi önemli isimler katıldı. Küresel kriz sonrası piyasalardaki ana akımların tartışıldığı konferansta sektördeki son eğilimler, yeni piyasa ürünleri ve uygulamaları ele alındı.

Futures and Options Market is launched

İMKB Futures and Options Market started to operate on December 21.

Currently, futures and option contracts on the following equities are traded: Garanti Bankası (GARAN), İş Bank C Group (ISCTR), Akbank (AKBNK), Vakıfbank (VAKBN), Yapı Kredi Bank (YKBNK), Turkish Airlines (THYAO), Ereğli Demir Çelik (EREGL), Sabancı Holding (SAHOL), Turkcell (TCELL) and Tüpraş (TUPRS). The bell ringing ceremony was delayed due to adverse weather conditions and was realized on December 26 with the participation of İMKB Chairman & CEO İbrahim Turhan, and representatives of financial institutions and economy press and media.



İMKB Futures and Options Market started to operate on December 21.

İMKB Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP) 21 Aralık'ta faaliyete geçti.

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası açıldı

İMKB Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP) 21 Aralık'ta faaliyete geçti. İMKB VİOP'da Garanti Bankası (GARAN), İş Bankası C Grubu (ISCTR), Akbank (AKBNK), Vakıfbank (VAKBN), Yapı Kredi Bankası (YKBNK), Türk Hava Yolları (THYAO), Ereğli Demir Çelik (EREGL), Sabancı Holding (SAHOL), Turkcell (TCELL) ve Tüpraş (TUPRS) pay senetlerine dayalı vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri işlem görüyor. Olumsuz hava şartları dolayısıyla ertelenen gong töreni ise 26 Aralık'ta İMKB Başkanı İbrahim Turhan, finans kuruluşları ile ekonomi ve finans basınından temsilcilerin katılımıyla gerçekleştirildi.

Equity Repo Market launches

İMKB Equity Repo Market launched on December 7. The new market functions as part of İMKB Debt Securities Market, and allows repo transactions on equities and delivery of such equities to the buyer thereafter in an organized market. "A" type equities included in İMKB 30 Index traded on İMKB National Market are subject to repo transactions. Corporations authorized to trade on the Market may enter into repo transactions on the equities they have issued, only for and on behalf of their clients. In the event that trading is halted on the Equity Market, Equity Repo Market will also be halted. If an equity is suspended on the Equity Market, the repo transactions on such equity on the Equity Repo Market will also be suspended.

Pay Senedi Repo Pazarı açıldı

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Pay Senedi Repo Pazarı, 7 Aralık'ta faaliyete geçti. İMKB Borçlanma Araçları Piyasası bünyesinde açılan pazarda, organize piyasa içerisinde şirket payları üzerinde repo yapılmasına ve sonrasında bu payların alıcıya teslim edilmesine imkan sağlandı. Pay Senedi Repo Pazarı'nda, Pay Piyasası Ulusal Pazarı'nda işlem gören İMKB 30 endeksine dâhil A grubunda yer alan paylar repo işlemlerine konu olabiliyor. Pazar'da işlem yapmaya yetkili kuruluşlar kendilerinin ihraç ettikleri paylar üzerinde sadece müşterileri hesabına repo işlemi yapabilecek. Herhangi bir nedenle Pay Piyasası'nda işlemlerin durması halinde, Pay Senedi Repo Pazarı'nda da işlemler durdurulacak. Pay Piyasası'nda işlem sırası geçici olarak durdurulan payın, işlem sırası yeniden açılıncaya kadar Pay Senedi Repo Pazarı'nda da repo işlemleri durdurulacak.



Beş Borsa ile yeni işbirlikleri

New partnerships with five exchanges

İMKB signed Memoranda of Understanding (MoU) with Singapore, Toshkent, Bahrain, Tunis and Libya exchanges. The signing ceremonies with Singapore and Toshkent exchanges were held during the Asian Stock Exchanges Meeting at Çırağan Palace Kempinski Hotel on September 6, in the presence of Deputy Prime Minister Ali Babacan. The MoU with Bahrain Stock Exchange, on the other hand, was signed at Ceylan Intercontinental Hotel during İstanbul Financial Summit meeting on September 24. İMKB signed an MoU with Tunis Exchange at INVESTIA Securities Exchanges and Financial Services Fair held in Tunisia on November 1. The MoU with Libya Stock Exchange was signed at Four Seasons Bosphorus Hotel in witness of Minister of Finance Mehmet Şimşek at Turkish-Arab Capital Markets Forum (TAF-CM) on November 16. The Memoranda of Understanding are aimed at improving the current cooperation, strengthening exchange of information between İMKB and its counterparts, staff exchange towards sharing experience and best practices, and organizing joint events for the promotion of capital markets.

İMKB, Singapur, Taşkent, Bahreyn, Tunus ve Libya Borsaları ile mutabakat zabıtları imzaladı. Singapur ve Taşkent Borsaları ile mutabakat zabıtlarının imza töreni “Asya Borsaları İstanbul Buluşması” etkinliği içerisinde Başbakan Yardımcısı Ali Babacan’ın şahitliğinde 6 Eylül’de Çırağan Palace Kempinski Otel’de gerçekleştirildi. İMKB ile Bahreyn Borsası arasındaki mutabakat zaptı “İstanbul Finans Zirvesi” kapsamında 24 Eylül’de Ceylan Intercontinental Otel’de imzalandı. İMKB ve Tunus Borsası 1 Kasım’da Tunus’ta düzenlenen Borsalar ve Finansal Hizmetler Fuarı’nda (INVESTIA) Tunus Maliye Bakanı Slim Besbes’in şahitliğinde bir mutabakat zaptı imzaladı. Libya Borsası ile imzalanan mutabakat zaptı imza töreni ise Maliye Bakanı Mehmet Şimşek şahitliğinde Türk Arap Sermaye Piyasaları Forumu (TAF-CM) sırasında 16 Kasım’da Four Seasons Bosphorus Hotel’de gerçekleştirildi. Mutabakat zabıtları, mevcut işbirliğinin geliştirilmesi, İMKB ile diğer borsalar arasındaki faaliyetler ve piyasalar konusunda bilgi alışverişinde bulunulması, tecrübe ve en iyi uygulamalarından yararlanılmasını teminen personel değişimi ve ülkelerin sermaye piyasalarının daha iyi tanınması için ortak etkinlikler düzenlenmesini amaçlıyor.



OECD Eurasia Group on Corporate Governance for Capital Market Development third meeting held in İstanbul

Capital markets authorities and top executives of securities exchanges of Eurasian countries convened at the third OECD Eurasia Group on Corporate Governance for Capital Market Development meeting held in İstanbul on December 13 with the support of CMB, İMKB and OECD, in order to make suggestions on corporate governance and to determine the priorities for the development of capital markets. The product of the Group's two-year efforts, the final report putting forth the priorities determined by the Group as well as recommendations was presented at the meeting. The report defines the structure of Eurasian capital markets and draws attention to the future visions and the steps that need to be taken. The report covers twelve countries, namely, Azerbaijan, Belarus, Armenia, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Mongolia, Moldova, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan, and Ukraine.

Avrasya Sermaye Piyasaları'nın Gelişimi için Kurumsal Yönetim Grubu 3. toplantısı İstanbul'da yapıldı

Avrasya ülkelerinden sermaye piyasaları otoriteleri ve borsaların üst düzey temsilcileri kurumsal yönetim ve sermaye piyasalarının gelişimi için önerilerde bulunmak ve öncelikleri belirlemek amacıyla, Avrasya Sermaye Piyasalarının Gelişimi için Kurumsal Yönetim Grubu (OECD The Eurasia Group on Corporate Governance for Capital Market Development), SPK, İMKB ve OECD'nin desteği ile üçüncü toplantısını 13 Aralık'ta İstanbul'da gerçekleştirdi. Grup tarafından belirlenen önceliklerin ve tavsiyelerin yer aldığı ve iki yıl süren ortak projenin ürünü olan raporun nihai hali toplantıda sunuldu. Söz konusu raporda Avrasya sermaye piyasalarının yapısı ve geleceğe ilişkin öngörüler ele alınarak atılması gereken adımlara dikkat çekiliyor. Rapor; Azerbaycan, Belarus, Ermenistan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moğolistan, Moldova, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Ukrayna olmak üzere 12 ülkeyi kapsıyor.

Tourism sector briefed on IPO

İMKB hosted the representatives of the Turkish tourism sector on December 20. The meeting brought together the executives of Turkish Hotels Touristic Hotels and Investors Association (TUROB), Turkish Tourism Investors Association (TYD), and Association of Turkish Travel Agencies (TURSAB), as well as the representatives of the leading Turkish tourism companies. The participants were provided detailed information on fund raising opportunities offered by the capital markets, initial public offering, and trading on İMKB.

Turizm sektörü halka arz konusunda bilgilendi

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası 20 Aralık'ta turizm sektörünün temsilcilerini ağırladı. İMKB Konferans Salonu'nda düzenlenen tanıtım toplantısına TUROB (Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği), TYD (Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği), TURSAB (Türkiye Seyahat Acentaları Birliği) yöneticileri ve önde gelen turizm şirketlerinin yetkilileri katıldı. Toplantıda turizmcilere sermaye piyasalarından fon temin etme imkanları, halka açılma, İMKB'de işlem görme gibi konularda ayrıntılı bilgi verildi.

UN Global Compact's tenth anniversary in Turkey

UN Global Compact, Turkey's largest multi-party sustainability platform, celebrated its tenth anniversary in Turkey at İMKB on December 18. The celebration attracted over 80 top executives of the Turkish Local Network that have played a role in improving corporate governance. United Nations Global Compact, a strategic policy initiative, introduced in 1999 by Kofi Annan, former Secretary General of the United Nations, aims at improving 10 global principles under the titles of human rights, working standards, environment, and fight against corruption. UN Global Compact comprises CEOs and more than 3,000 public institutions and non-governmental organizations that have undertaken to operate in accordance with such 10 principles, and is defined as one of the largest voluntary corporate citizenship initiatives of the world.



BM Küresel İlkeler Sözleşmesi Türkiye'deki 10. yılını kutladı

Türkiye'nin en büyük ve çok paydaşlı sürdürülebilirlik platformu olan UN Global Compact (BM Küresel İlkeler Sözleşmesi) Türkiye Yerel Ağı, 18 Aralık'ta İMKB'de gerçekleştirilen bir toplantı ile 10. yaşını kutladı. Toplantıya Türkiye Yerel Ağı'ndan kurumsal yönetimin geliştirilmesinde önemli rol oynayan 80'in üzerinde üst düzey yönetici katıldı. BM Eski Genel Sekreteri Kofi Annan tarafından 1999 yılında başlatılan stratejik politika inisiyatifi olan "Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi" insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele başlığı altında toplanan 10 küresel ilkenin geliştirilmesini hedefliyor. Söz konusu 10 ilkeye uygun biçimde faaliyet göstermeyi taahhüt eden CEO'lar ve 3 binin üzerinde kamu ve sivil toplum kuruluşlarından oluşan BM Küresel İlkeler Sözleşmesi, dünyanın en büyük gönüllü kurumsal vatandaşlık girişimlerinden biri olarak uzun yıllardır ülkemizde faaliyet gösteriyor.

Energy sector agenda defined in Turkey

The annual Atlantic Council Energy and Economic Summit 2012 took place at Swissotel on November 15-16. İMKB took part in the event as global partner. Speakers in the Summit include Ali Babacan, Deputy Prime Minister; Taner Yıldız, Minister of Energy and Natural Resources; Mehmet Şimşek, Minister of Finance; Binali Yıldırım, Minister of Transport, Maritime Affairs and Communications; Egemen Bağış, Minister of European Union Affairs and Chief Negotiator; Daniel Poneman, Deputy Secretary, US Department of Energy; Carlos Pascual, Special Envoy and Coordinator for International Energy Affairs, Bureau of Energy Resources, US Department of State; and Philipp Rösler, Vice Chancellor and Federal Minister of Economics and Technology, Federal Republic of Germany. The new developments and opportunities in the energy sector as well as the economy of energy were discussed at the Summit.



Enerji gündemi Türkiye'de belirlendi

İMKB'nin küresel ortak olarak yer aldığı "Atlantik Konseyi Enerji ve Ekonomi Zirvesi 2012" Atlantik Konseyi tarafından 15-16 Kasım tarihlerinde Swissôtel'de düzenlendi. Zirvede Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanı Binali Yıldırım Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış ile ABD Enerji Bakanı Yardımcısı Daniel Poneman, ABD Dışişleri Bakanı Özel temsilcisi Carlos Pascual, Almanya Başbakan Yardımcısı aynı zamanda Ekonomi, Enerji ve Teknoloji Bakanı olan Philipp Rösler'in de dâhil olduğu birçok yerli ve yabancı üst düzey politikacı konuşmacı olarak yer aldı. Dünyanın ekonomi ve enerji gündemini belirleyen zirvede, enerji hakkındaki yeni gelişmeler ve fırsatların yanı sıra enerji ekonomisi de etraflıca ele alındı.

Eleventh Industry Congress and Innovation Exhibition organized with İMKB as strategic partner

İMKB sponsored the 11th Industry Congress and Innovation Exhibition organized by İstanbul Chamber of Industry, as “strategic partner”. The Congress was held at İstanbul Congress Center on December 19-20. In his keynote speech at the opening, İbrahim Turhan, İMKB Chairman & CEO, touched upon the importance of capital markets that match Turkey’s Gross Domestic Product and size of the economy, on her way to become one of the 10 largest economies of the world in 2023. Turhan went on to say that İMKB aims to accelerate the development of the Turkish capital markets through IPO Campaign and that İMKB aims to attract the companies registered with İstanbul Chamber of Industry, which are included in the 1,000 largest companies of Turkey and invited them to offer their capital to the public through İMKB. The keynote speakers of the event were Minister of Science, Industry and Technology Nihat Ergün, İstanbul Chamber of Industry Chairman of the Board C. Tanıl Küçük, and İstanbul Chamber of Industry Chamber Chairman of the Assembly Erdal Bahçıvan. Dr. Anil Gupta, Professor of Global Strategy and Entrepreneurship, The University of Maryland, delivered a speech entitled “Changing Dynamics of Global Market”. Panels entitled “New Markets, International Dynamics”, “Global Success Strategies for Turkish Industry”, “Innovative Look Towards Regional Markets”, “Global SME”, and “Success in Regional Game, Turkish Industry and İstanbul” were held as part of the event. The Innovation Exhibition as part of the Industry Congress brought together the innovative products and finalized projects of industrial companies, universities and research institutions as well as intermediaries operating in the financing of innovation.

İMKB 11. Sanayi Kongresi ve İnovasyon Sergisi’ne “stratejik ortak” oldu



İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından düzenlenen 11. Sanayi Kongresi ve İnovasyon Sergisi’ne “Stratejik ortak” sıfatıyla sponsor oldu. İstanbul Kongre Merkezi’nde 19-20 Aralık tarihlerinde düzenlenen 11. Sanayi Kongresi ve İnovasyon Sergisi’nin açılışında konuşan İMKB Başkanı İbrahim Turhan, 2023 yılında Türkiye’nin dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmasında, Türkiye’nin Gayri Safi Milli Hasılası’na ve ekonomik büyüklüğüne yaraşır sermaye piyasalarının varlığının büyük önem taşıdığını ifade etti. “Halka Arz Seferberliği” çalışmaları ile Türkiye sermaye piyasasının gelişimine ivme kazandırmayı hedeflediklerini vurgulayan Turhan, bu hedef doğrultusunda, Türkiye’nin en büyük ilk 1000 şirketi içinde yer alan İstanbul Sanayi Odası’na kayıtlı şirketleri sermaye piyasamıza kazandırmayı amaçladıklarını belirtti ve İSO şirketlerini paylarını halka arz etmeye davet etti. Kongrenin açılışında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, İSO Yönetim Kurulu Başkanı C. Tanıl Küçük, İSO Meclis Başkanı Erdal Bahçıvan da birer konuşma yaptı. Maryland Üniversitesi Küresel Strateji ve Girişimcilik Profesörü Anıl Gupta ise “Dünya Pazarının Değişen Dinamikleri” konulu bir konuşma yaptı. Kongre kapsamında “Yeni Pazarlar, Uluslararası Dinamikler” ve “Türk Sanayiinin Küresel Başarı Stratejileri” ile “Bölgesel Pazarlara Yenilikçi Bakış”, “Küresel Kobi ve Bölgesel Oyunda Başarı”, “Türkiye ve İstanbul Sanayi Odası” konulu oturumlar yapıldı. Sanayi Kongresi kapsamında yer alan İnovasyon Sergisi ise sanayi kuruluşları, üniversiteler ve araştırma kurumlarının yenilikçi ürün ve sonuçlanmış projeleri ile inovasyonun finansmanına aracılık eden kuruluşları bir araya getirdi.



RECORD SALES FOR SUKUKS

THE TREASURY'S FIRST SUKUK ISSUANCE SEES RECORD DEMAND. TURKEY IS ON ITS WAY TO BECOME A MAJOR PLAYER IN THE \$170 BILLION GLOBAL SUKUK MARKET.

The Treasury's first sukuk issuance took place on September 17, 2012. Prior to the issuance, \$5 billion worth of demand was expected, but as it turned out, the level of demand for the Treasury's first issuance topped \$8 billion. This has been interpreted as showing that sukuk is set to become one of the most important instruments in the Turkish finance sector. The Treasury has sought to raise billions of dollars of funding with this move. The global sukuk market has reached a serious volume. As of 2012, sukuk

SUKUK REKORA KOŞUYOR

HAZİNENİN İLK SUKUK İHRACI REKOR TALEPLE KARŞILANDI. TÜRKİYE, 170 MİLYAR DOLARLIK KÜRESEL SUKUK PİYASASININ EN ÖNEMLİ OYUNCULARINDAN BİRİ OLMA YOLUNDA.

Hazinenin ilk kira sertifikası (sukuk) ihracı 17 Eylül 2012'de yapıldı. İhrac öncesi piyasalardaki beklenti 5 milyar dolarlık bir talep olacağı yönündeydi ancak Hazine'nin bu ilk ihracına 8 milyar dolarlık rekor bir talep geldi. Bu durum da kira sertifikasının Türk finans sektörünün

en önemli enstrümanlarından biri olacağı şeklinde yorumlandı. Hazine'nin bu hamlesiyle milyarlarca dolarlık fon sağlamayı hedeflediği biliniyor. Zira küresel sukuk piyasası oldukça ciddi bir hacme sahip. Rakamlarla ifade etmek gerekirse, 2012 itibariyle global piyasalara ihraç edilmiş olan kira sertifikalarının toplam hacmi 170 milyar dolar. Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri ve İMKB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Osman Akyüz, İslami bankacılığın en önemli enstrümanlarından

issuances on the global markets have risen to \$170 billion. The General Secretary the Participation Banks Association of Turkey and Deputy Chairman of İMKB Board of Directors Osman Akyüz explains sukuk, one of the most important instruments in Islamic Banking: "What is internationally known as 'sukuk' is basically identical to what we call a lease certificate. We call the company that is established to issue lease certificates an 'asset leasing company'. Ownership of the assets are transferred to the asset leasing company, which then leases these assets out. The asset leasing company issues lease certificates that are sold to investors. Thus an asset-based security is created. The investor gets a share of the revenue attained from leasing this asset to the main company, the original owner of the asset. These assets can be realty or securities. These also cover a range of different investment instruments such as machinery, equipment, hardware, etc."

THE TREASURY CAN RAISE BILLIONS OF DOLLARS WORTH OF FUNDS

Through sukuk issuances, the Treasury has been able to attract for the first time new investors, looking to invest according to Islamic precepts with the Fixed Income Securities (FIS). Thus, existing FIS investors have a new option to invest in. But the real reason sukuk's are so popular these days is that the Islamic debt securities markets have been relatively less affected by global financial crises and disruptions, such that for some sukuk issuances, the percentage of foreign investors can reach up to 50%. The leading issuing countries in this market are Malaysia, UAE, Saudi Arabia, Indonesia, Qatar, Bahrain and Kuwait.

Although Turkey is a late entry into this market, it's expected to make a lot of headway in a short period of time.

biri olan sukuk'u, nam-ı diğer kira sertifikasını şöyle özetliyor: "Uluslararası literatürde sukuk olarak adlandırılan enstrüman, bizim kira sertifikası ile örtüşüyor. Kurulan şirkete 'varlık kiralama şirketi' diyoruz. Mülkiyet, varlık kiralama şirketine devrediliyor ve oradan yeniden kiralanıyor. Varlık kiralama şirketi, kira sertifikalarını yatırımcılara satarak ihraç ediyor. Bir yerde varlığa dayalı bir menkul kıymet oluşturuluyor. Yatırımcı bu varlığın ana şirkete, esas sahibine kiralanmasından elde edilen gelirden pay alıyor. Bu gayrimenkul ya da menkul kıymetlerden biri olabiliyor. Makine, ekipman, teçhizat gibi her türlü yatırım aracı bunun içine girebiliyor."

HAZİNE MİLYARLARCA DOLAR FON SAĞLAYABİLİR

Hazine kira sertifikası ihracıyla İslami şartlarda yatırım arayan yeni bir yatırımcı kitlesini de ilk kez Sabit Getirili Menkul Kıymetler (SGMK) ile Türkiye'ye çekmiş oldu. Böylece hâlihazırda SGMK yatırımcıları için de bir alternatif oluştu. Ancak sukuk'a bu kadar fazla ilgili gösterilmesinin asıl nedeni İslami borçlanma piyasalarının küresel çalkantılardan göreceli olarak daha az etkilenmesi. Öyle ki bazı sukuk ihraçlarında yabancı yatırımcıların oranı yüzde 50'ye dâhi ulaşabiliyor. Malezya, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Endonezya, Katar, Bahreyn ve Kuveyt ise bu piyasadaki sukuk ihraç eden ülkelerin başını çekiyor.

The leading issuing countries in this market are Malaysia, Saudi Arabia, Indonesia, Qatar, Kuwait.

Malezya, Suudi Arabistan, Endonezya, Katar, Kuveyt sukuk ihraç eden ülkelerin başını çekiyor.





Deputy Prime Minister Ali Babacan stated that, these developments in Islamic finance and banking constitute an important part of the Istanbul International Financial Center Project.

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, yaşanan gelişmeleri İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi'nin önemli ayaklarından biri olarak tanımlıyor.

Deputy Prime Minister Ali Babacan stated that, these developments in Islamic finance and banking constitute an important part of the İstanbul International Financial Center Project. At a speech he gave last September at the Global Islamic Finance Forum in Kuala Lumpur, Babacan touched on this very subject, explaining: "There is significant growth potential in Islamic finance. The demand shown for the first ever sukuk issuance is a good indicator also for other financial institutions. When we look at these developments from the perspective of İstanbul international financial centre project, the growth of lease certificates market in our country is an important factor." In the same speech, Babacan stated that there would be regular sukuk issuances in coming periods, adding "This was our first sukuk issuance, but from now on we want to be regular participants in the sukuk market. Timing and issue amount will of course be determined and announced by the Treasury."

SUKUK ISSUANCES FROM PARTICIPATION BANKS

The strong demand for sukuk issuances has piqued the appetite of participation banks. For example, in the words of Kuveyt Türk

Türkiye bu resme geç katılmış olsa da kısa zamanda çok yol kat etmesi bekleniyor. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, yaşanan gelişmeleri İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi'nin önemli ayaklarından biri olarak tanımlıyor. Babacan geçtiğimiz Eylül ayında Kuala Lumpur'da düzenlenen "Küresel İslami Finans Forumu"nda yaptığı konuşmada da konuya değindi ve sürece ilişkin görüşlerini şu şekilde aktardı: "İslami finansta büyüme potansiyeli var. İlk sukuk ihracında görülen talep diğer finans kurumları için de önemli bir gösterge.

İstanbul'un uluslararası bir finans merkezi olması açısından değerlendirildiğinde, ülkemizdeki kira sertifikası piyasasının derinleşmesi olumlu bir gelişme olacaktır."

Babacan aynı konuşmada önümüzdeki dönemlerde düzenli olarak sukuk ihracı yapılacağını da ifade etti ve "Bu bizim ilk sukuk ihracımızdı ama bundan sonra sukuk piyasasında düzenli olarak yer almak istiyoruz. Zamanlama ve (ihraç) miktarı tabii ki Hazine tarafından kararlaştırılarak duyurulacaktır" sözleriyle beklentilerini dile getirdi.

In Germany Islamic finance market is expected to grow at an annual rate of 1.5% until 2030.

2030'a kadar Almanya'da İslami bankacılığa ilişkin pazarın yıllık bazda yüzde 1,5 büyümesi bekleniyor.

General Manager Ufuk Uyan says: “Following the Treasury’s issuances, we’re also expecting issuances from the participant banks. Participant banks will also have TL (Turkish Lira) denominated issuances. The Treasury’s TL denominated lease certificate issuances will also be able to be used in open market transactions with the Central Bank.”

MAJOR DEMAND FROM THE PRIVATE SECTOR

A record demand for the Turkish Treasury’s lease certificate issuances has also created a vast interest on the private sector. It’s no secret that Turkish Airlines and Ağaoğlu Group both plan on issuing sukuk. In a recent interview with Arabian Business magazine, Turkish Airlines General Manager Temel Kotil said “By 2022 we want to double the size of our fleet. In the next ten years we’ll be buying billions of dollars’ worth of aircraft. We can raise fund for this through sukuk issuance to be realized within one year.

SPREADING IN THE WEST

The market for Islamic banking products in Europe is also expanding. The MENA (Middle East North Africa) region is today the biggest market in the world for Islamic finance. In the five-year period leading to 2010, Islamic financial assets in the MENA region grew by a yearly average of 20%. By 2015, the Islamic financial assets is expected to reach \$990 billion.

The development of interest-free banking over the last 30 years has garnered increased interest throughout global financial markets, especially considering how resilient interest-free banking has been in times of economic crises. As a result, demand for Islamic financial instruments in Europe has also grown. Islamic finance, which was introduced to continental Europe from the U.K. in 2006, and have been growing in France more and more, is now getting into Germany. Kuveyt Türk is planning on launching interest-free banking in Germany, where there is great potential for Islamic banking due to its large Muslim population. The statistics prove the wisdom of this move.

According to Avantation Consulting Group, Muslim population growth in the U.K., France and Germany in the period 2010-2030 will surpass that of many Middle Eastern and Asian countries. That’s why the Islamic finance market is expected to grow at an annual rate of 1.5% until 2030. Naturally, the interest in sukuk is likely to grow at the same rate. Today, countries like Malaysia, UAE, Saudi Arabia, Indonesia and Qatar issue sukuk amounting to billions of dollars annually. The necessary legal framework is also being laid for the issuance of lease certificates in other countries like France, India and Russia. As it stands, the only country with the existing legal and infrastructural framework for Islamic banking is the U.K. There are 21 banks in the U.K. that provide participation banking services.

Avrupa ülkelerinde İslami bankacılığa ilişkin pazar giderek büyüyor. The market for Islamic banking products in Europe is also expanding.

KATILIM BANKALARINDAN SUKUK İHRACI

Sukuk ihracına gösterilen yoğun talep, katılım bankalarını da hareketlendirdi. Örneğin Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan “Hazine’nin ihracının ardından katılım bankalarının da ihracılarını bekliyoruz. Katılım bankalarının TL cinsi ihracı da olacak. Hazine’nin TL cinsi kira sertifikası ihracı, Merkez Bankası ile açık piyasa işlemlerinde de kullanılabilecek” şeklinde konuşuyor.

ÖZEL SEKTÖRDEN YOĞUN İLGİ

Türk Hazinesi’nin rekor talepli kira sertifikası ihracı özel sektörün de ilgisini çekmiş durumda. Türk Hava Yolları (THY) ve Ağaoğlu Şirketler Grubu’nun sukuk ihraç etmeye hazırlandığı sır değil. THY Genel Müdürü Temel Kotil, Arabian Business’a verdiği demeçte bu niyetlerini açıkça vurguluyor: “2022 yılında filomuzu iki katına ulaştırmak istiyoruz. Gelecek 10 yılda hedeflerimiz doğrultusunda milyarlarca dolarlık uçak alımı yapacağız. Bir yıl içinde sukuk ihracı gerçekleştirerek buna kaynak yaratabiliriz.”

BATI’DA HIZLA YAYILIYOR

Avrupa ülkelerinde İslami bankacılığa ilişkin pazar da giderek büyüyor. MENA – Middle East North Africa (Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi) İslami finansın en büyük pazarı konumunda. 2010 yılına kadarki beş yıllık dönemde MENA’da İslami finans varlıkları yılda ortalama yüzde 20 büyüdü ve 2015’te bu rakamın 990 milyar dolara çıkması bekleniyor. Öte yandan yaklaşık 30 yıllık bir geçmişe sahip faizsiz bankacılığın son yıllarda yaşanan ekonomik krizde sınavı geçmesi dünyada faizsiz bankacılığa olan ilgiyi de canlandırdı ve İslami finans, Avrupa’da da etkisini hissettirmeye başladı. 2006’da İngiltere’den Avrupa’ya giriş yapan ve Fransa’da giderek büyüyen İslami finans, şimdi Almanya’nın kapısında. Kuveyt Türk’ün faizsiz bankacılık hizmeti vermeye hazırlandığı Almanya, yoğun Müslüman nüfusuyla da önemli bir potansiyele sahip. Bunun da istatistiklere dayanan bazı nedenleri var. Avantation Danışmanlık Grubu’nun raporuna göre, 2010-2030 yılları arasında İngiltere, Fransa ve Almanya’daki Müslüman nüfus artış oranı Orta Doğu ve Asya’daki birçok ülkeyi geçecek. Bu nedenle 2030’a kadar Almanya’da bu pazarın yıllık bazda yüzde 1,5 büyümesi bekleniyor. Bu doğrultuda sukuk’a olan ilgi de artıyor. Hâlihazırda Malezya, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Endonezya, Katar gibi ülkeler her yıl milyarlarca dolarlık sukuk ihraç ediyor. Kira sertifikası piyasası için İngiltere, Fransa, Hindistan ve Rusya da yasal mevzuatlar düzenliyor. Avrupa’da İslami finans için gerekli olan yasal düzenlemeleri gerçekleştiren ve İslami Bankacılığı hayata geçiren tek ülke ise İngiltere. İngiltere’de halen 21 banka, katılım bankacılığı hizmeti veriyor.

BORSA İSTANBUL AND REBUILDING TURKISH CAPITAL MARKETS

The main function of securities exchanges is ensuring the price discovery of capital markets assets. Towards this purpose, securities exchanges are organized as platforms which will allow the trading of such assets in a fair and transparent environment, and ensure that the information created in the market is accessible by the relevant parties in its entirety and in a timely manner. The history of securities exchanges dates back to the 17th century when the world's oldest organized exchange, i.e., Amsterdam Stock Exchange, was established. Initially, securities exchanges were organized in a cooperative-like structure aimed solely at serving their members, and maintained such structure for a long time.

TÜRKİYE SERMAYE PİYASALARI'NDA DÖNÜŞÜM SÜRECİ VE BORSA İSTANBUL

Borsaların ana işlevi sermaye piyasası varlıklarına ilişkin fiyat keşfinin sağlanmasıdır. Bu amaçla borsalar bu varlıklara ilişkin alım satım işlemlerinin adil ve şeffaf bir ortamda gerçekleşmesini, pazarlarında oluşan bilginin tam olarak ve zamanında ilgili taraflara ulaşmasını mümkün kılacak bir platform şeklinde örgütlenme yoluna giderler. Borsaların tarihi dünyanın en eski organize borsası kabul edilen Amsterdam Borsası'nın kurulduğu 17'inci yüzyıla kadar uzanır. Kuruluş yıllarında borsalar genellikle üyelerine hizmet etme amacına dönük olarak, kooperatif benzeri yapılar şeklinde örgütlenme yoluna gitmişler ve uzun yıllar boyunca bu yapıyı korumuşlardır. Ancak 1990'lı yıllardan itibaren özellikle bilgi teknolojilerindeki ve küresel finans akımlarındaki yapısal dönüşüm süreci ile birlikte, yerel borsaların kendi piyasalarındaki likidite üzerinde tek el güçleri sarsılmaya başlamıştır. Küresel rakipler ve alternatif alım satım platformları yoluyla gelen rekabet baskısı ile yüzleşen yerel borsalar teknolojilerini yenilemek, maliyetlerini düşürmek, stratejik kararlarını daha hızlı alabilmek, sadece üyelerinin değil, ihraççılar, kurumsal ve bireysel yatırımcılar, finansal araçlar ve düzenleyici kuruluşlar gibi tüm ilgili tarafların gereksinimlerine cevap verebilmek durumunda kalmışlardır. Bu durum, borsaların üyelerine hizmet eden kooperatif benzeri yapıları terk ederek kâr odaklı şirketlere dönüşmesi sürecini gündeme getirmiştir. Son 20 yıl içerisinde birçok borsa şirketleşmiş, ardından halka arz edilerek kendi pazarlarında işlem görmeye başlamıştır. Stockholm Borsası 1993 yılında şirketleşmiştir. Sonrasında sırasıyla Helsinki (1995), Kopenhag (1996), Amsterdam (1997), Avustralya (1998), Toronto (2000), Hong Kong (2000) ve Londra (2000) borsaları şirketleşme süreçlerini tamamlamışlardır.

However, starting in the 1990's, particularly in line with the structural conversion process in information technology and global financial flows, local exchanges' monopolistic dominance on the liquidity of their own markets started to weaken. Faced with competition by global players and alternative trading platforms, local exchanges were forced to renew their technological infrastructure, cut costs, take strategic decisions more rapidly, and fulfill the needs of not only their members, but also those of issuers, institutional and retail investors, financial intermediaries, and regulatory authorities. This led exchanges to call off the cooperative structure and convert to for-profit companies. During the last two decades, many exchanges have demutualized and their shares have been offered to the public on their own markets. Examples are Stockholm Stock Exchange (1993), followed by Helsinki (1995), Copenhagen (1996), Amsterdam (1997), Australia (1998), Toronto (2000), Hong Kong (2000), and London (2000) that have already completed the demutualization process.

The Chicago Mercantile Exchange demutualized in 2000, as the first American exchange to demutualize and its shares were offered to



the public two years following its demutualization. South Korean exchanges KSE, KOSDAQ and KOFEX merged under the name KRX in 2005 and demutualized. By the same token, Brazilian exchange BOVESPA demutualized and went public in 2007.

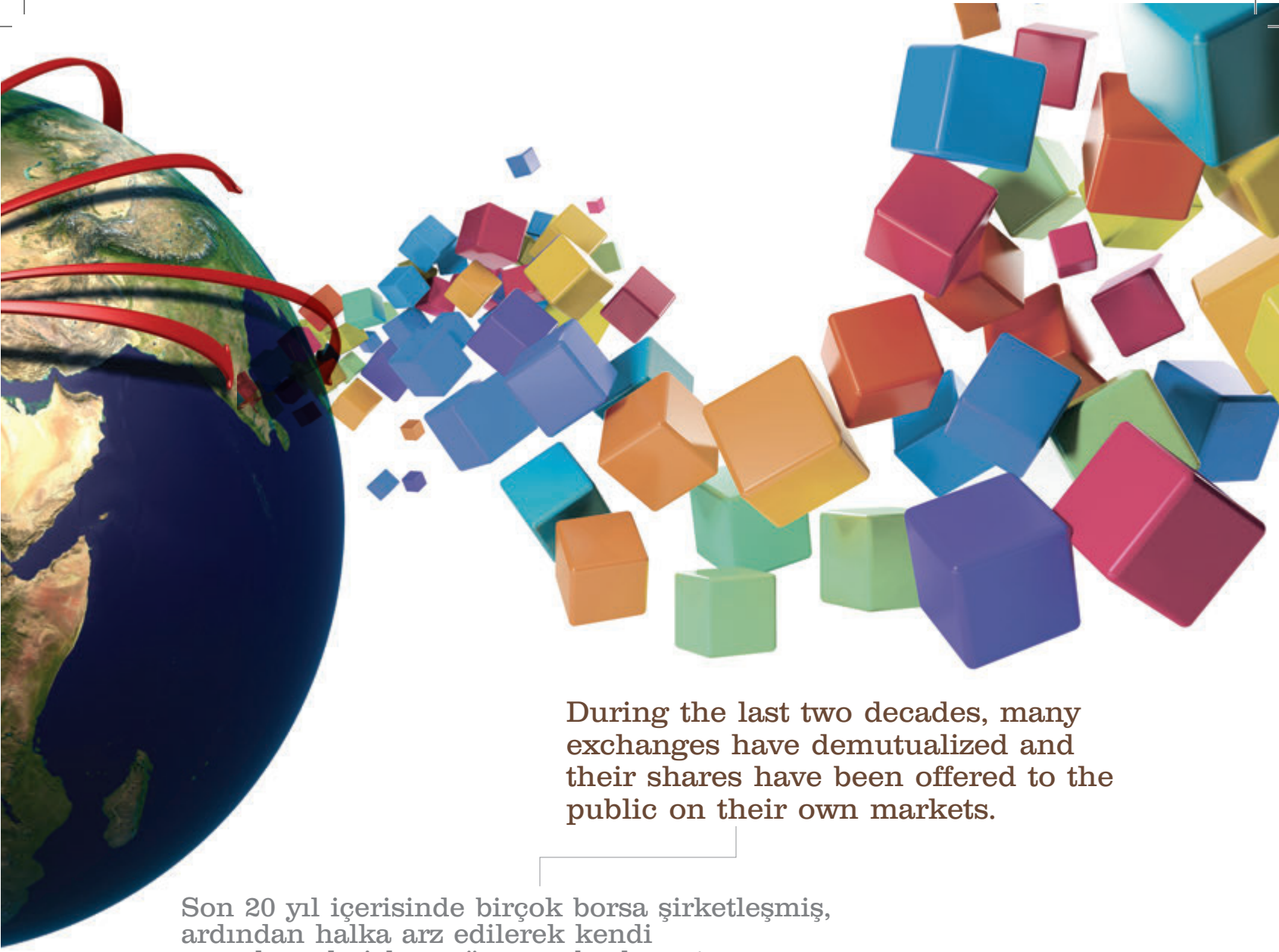
During the 1990's, Turkish economy underwent a period of political instability, high public deficit, high inflation rate, and high interest rates, inhibiting the Turkish financial sector's growth. However, the developments in the macroeconomic field and the alleviation of the public sector's crowding out effect on savings in the last decade paved the way for growth for the Turkish financial sector. The banking sector benefited largely from such developments, registering significant success. Currently, Turkey has one of the world's strongest banking sectors. The ratio of the banking sector's total assets to GDP reached 100% and loans to assets ratio drew near 60%. On the other hand, Turkish banking sector has a capital adequacy of close to 13%. In consideration of these developments in the banking sector, it is not possible to say that the capital markets



Şikago Emtia Borsası 2000 yılında şirketleşerek bu alanda ilk ABD borsası olmuştur. Şirketleşmeden iki yıl sonra ise halka arz edilmiştir. Kore Borsaları KSE, KOSDAQ ve KOFEX 2005 yılında KRX adı altında birleşerek, şirketleşmişlerdir. Aynı şekilde Brezilya borsası, BOVESPA da 2007 yılında şirketleşerek halka arz edilmiştir.

Türkiye ekonomisi 1990'lı yılları siyasi istikrarsızlıklar, yüksek kamu kesimi açıkları, yüksek enflasyon, yüksek faiz oranları içerisinde geçirmiş bu dönemde Türkiye finans sektörünün gelişmesi pek mümkün olmamıştır. Ancak geçtiğimiz 10 yıl zarfında makroekonomik alanda meydana gelen gelişmeler ve kamunun tasarruflar üzerindeki baskınlığının azalması finans sektörünün önünü açmıştır. Bankacılık sektörü bu gelişmelerden önemli ölçüde istifade ederek kayda değer başarılarla imza atmıştır. Bugün geline nokta Türkiye dünyanın en sağlam bankacılık sektörlerinden birine sahip durumdadır. Bankacılık sektörü varlıklarının gayri safi yurtiçi hasılaya oranı yüzde 100'e ulaşmış, kredilerin varlıklar içerisindeki payı ise yüzde 60'lara yaklaşmıştır. Öte yandan sermaye yeterliliği noktasında ise Türkiye bankacılık sektörü yüzde 13 gibi bir orana sahiptir.

Bankacılık sektöründe meydana gelen bu gelişmeler göz önünde bulundurulduğunda finans sistemimizin en önemli ayaklarından



During the last two decades, many exchanges have demutualized and their shares have been offered to the public on their own markets.

Son 20 yıl içerisinde birçok borsa şirketleşmiş, ardından halka arz edilerek kendi pazarlarında işlem görmeye başlamıştır.

which is one of the most important pillars of the financial system, registered a parallel improvement. Currently, the share of the sector's assets in the financial sector is around 11%. Turkey has a share of 1.5% in the gross world product, and 3.5% in world trade volume. In spite of the country's place in the world economy, Turkey's weight in the MSCI global index, which shows the place of the capital markets globally, is merely 0.5%. These figures indicate that the Turkish capital markets need to go through a conversion and renewal process. This need for change and conversion is the main reason that lies behind the Borsa İstanbul process which was initiated last year and which produced its initial results at the end of 2012.

The first and the most important phase of this conversion process was the new Capital Markets Law enacted last year. The most important feature of the Law in respect of exchanges is that it envisages the restructuring of the market infrastructure in line with world examples. With this Law, "stock exchange operations" have gained a legal background for the first time in its history. The Law envisages that securities exchanges to be established in Turkey must be organized as joint stock companies. Furthermore, in line with

birini teşkil etmesi gereken sermaye piyasalarının son dönemdeki gelişmelere paralel bir seyir izlediğini söyleyebilmek mümkün olmamıştır. Halihazırda sektör varlıklarının toplam finans sektörü içerisindeki payı yüzde 11 civarındadır. Türkiye toplam dünya hasılasının yüzde 1.5'ini, toplam dünya ticaret hacminin ise yüzde 3.5'ini karşılayan bir ülke konumundadır. Dünya ekonomisi içerisindeki bu yerimize rağmen sermaye piyasalarının dünya içerisindeki konumuna işaret eden MSCI dünya endeksi içerisindeki ağırlığımız sadece binde 5'tir. Tüm bu rakamlar, Türkiye Sermaye Piyasaları'nın bir dönüşüm sürecinden geçerek, kendini yenilemesi gerektiğine işaret etmiştir. İşte geçtiğimiz yıl başlatarak ilk sonuçlarını 2012 yılı sonunda almaya başladığımız Borsa İstanbul sürecinin altında yatan ana neden bu değişim ve dönüşüm ihtiyacı olmuştur.

Dönüşüm sürecinin ilk ve en önemli merhalesi geçtiğimiz yıl yasa-lan yeni Sermaye Piyasası Kanunu olmuştur. Kanunun borsalar açısından en önemli yanı pazar altyapısının dünya örnekleri çerçevesinde yeniden yapılandırılmasını öngörmesidir. Türkiye sermaye piyasaları tarihinde ilk defa "borsacılık faaliyeti" yasal bir zemine kavuşmuştur. Buna göre Türkiye'de kurulacak borsalar anonim şirket formunda örgütlenmek durumundadır.

the European Union stipulations, securities exchange business becomes, in principle, open for competition. According to this new Law, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası and İstanbul Gold Exchange will merge under Borsa İstanbul, and with the participation of Turkish Derivatives Exchange (TURDEX) operating in İzmir at the specified stock conversion rate, a significant distance will have been covered on the way to the horizontal consolidation of the Turkish capital markets. The main target is to offer investors a single platform where they can have access to all financial products, and where standard rules are applicable for similar processes. Thereby, a significant scale of economies will be achieved, while increasing the efficiency and effectiveness of the capital markets. The Law also defines the post-trade process and the relevant institutions, including the Central Settlement Agency, Central Registry Agency, and Central Counterparty. This background is of great significance with respect to the vertical consolidation of the Turkish capital markets.

Şirketleşme sürecinin ardından temel önceliğimiz teknolojik altyapımızın yenilenmesidir.

Ayrıca, Avrupa Birliği düzenlemeleri ile uyumlu olacak şekilde borsaçılık sektörü prensip olarak rekabete açık hale getirilmektedir. Kanun çerçevesinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsası ile İstanbul Altın Borsası Borsa İstanbul çatısı altında birleşecek, İzmir Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'nın da belirlenen hisse değişim oranı üzerinden bu birlikteliğe iştiraki ile Türk Sermaye Piyasaları'nda yatay konsolidasyon yolunda önemli bir aşama geride bırakılmış olacaktır.

Following demutualization, our main priority will be renewing our technological infrastructure.

Burada amaç yatırımcılara tüm finansal ürünlere erişebilecekleri, benzer süreçler için standart kuralların uygulandığı tek bir platform sunabilmektir. Bu yolla önemli bir ölçek ekonomisi sağlanacak, sermaye piyasalarının etkinliği ve verimliliği artacaktır. Kanunda, işlem sonrası faaliyetler de tanımlanmış ve bu faaliyetlere ilişkin Merkezi Takas Kuruluşu, Merkezi Saklama Kuruluşu ve Merkezi Karşı Taraf gibi kuruluşlar da tarif edilmiştir. Bu zemin, Türkiye Sermaye Piyasaları'nın dikey konsolidasyonu açısından büyük önem teşkil etmektedir. Kanun ayrıca, Borsa İstanbul'un ortaklık yapısını da tanımlamaktadır. Hazine'nin payı yüzde 49 olacaktır. Payların yüzde 4'ü İMKB'nin mevcut üyelerine, yüzde 0,3'ü İstanbul Altın Borsası üyelerine, yüzde 1'i Türkiye Sermaye Piyasası Birliği'ne, yüzde 5'i ise hisse değişimi için VOBAS ortaklarına verilecektir. Kalan yüzde 41,6'sı ise küresel borsalar, teknoloji ve likidite sağlayıcı kuruluşlar ile stratejik ortaklıklar kurma amacına matuf olarak kullanılmak üzere Borsa İstanbul'un tasarrufunda kalacaktır. Kanunla birlikte, Borsa İstanbul'un şirketleşme sürecinde rekabet kabiliyetinin artırılmasına dönük olarak atılması gereken adımlar için gerekli esnek zemin tesis edilmiştir.

Borsa İstanbul olarak vizyonumuzu, yüksek işlem hacmi ve piyasa değeri ile Türkiye ve bölge ekonomisinin gücünü yansıtan, ileri teknolojisi, ürün çeşitliliği ve etkin piyasa yapısıyla küresel ölçekte etkili bir borsa olmak şeklinde belirledik. Bu doğrultuda, şirketleşme sürecinin ardından temel önceliğimiz teknolojik altyapımızın yenilenmesidir. Yatırımcılarımıza dünya standartlarıyla uyumlu, farklı varlıkların aynı anda alım satımının gerçekleşebildiği, ölçeklendirilebilir, hızlı bir işlem platformu sunabilmek diğer hedeflerimizi de gerçekleştirebilmek noktasında büyük önem taşımaktadır. Bu çerçevede kendisini dünyada ispat etmiş stratejik bir ortakla hareket etmek niyetindeyiz. Bu stratejik ortaklıkla amacımız sadece kullanıcı değil sahibi de olduğumuz, gelişimine katkıda bulunabileceğimiz bir teknolojik altyapı kurabilmektir. Bununla birlikte, içerisinde yer alacağımız stratejik ortaklıkların Türkiye Sermaye Piyasaları'nın teknik bilgisine, yeni ürünlerin, yeni piyasaların oluşabilmesine, borsamızın likiditesine, kurumsal yatırımcı tabanının gelişimine, borsamızın küresel bilinirliğine katkıda bulunmasını da öngörüyoruz.



The Law also defines the shareholder structure of Borsa İstanbul. The Turkish Treasury will have a share of 49%. 4% of the shares will be held by İMKB's current members, 0.3% by İstanbul Gold Exchange members, 1% by the Association of Capital market Intermediary Institutions of Turkey, and 5% to TURKDEX shareholders for conversion of shares. The balance of 41.6% will be at the disposal of Borsa İstanbul for use in entering into strategic partnerships with global exchanges and technology and liquidity providers. The Law provides the flexible platform required to increase Borsa İstanbul's competitive power in the demutualization process.

As Borsa İstanbul, our vision is to become a global securities exchange with a high liquidity and market capitalization matching the power of Turkey and the region's economy, and which is globally effective thanks to its advanced technology, product diversity, and efficient market structure. Towards this purpose, following demutualization, our main priority will be renewing our technological infrastructure. Offering our investors a fast and scalable trading platform which is in harmony with the world standards, and allowing the simultaneous trading of different assets is of key importance in realizing our other targets. Within this framework, we are planning to move forward with a strategic partner that has ascertained itself globally. Through such strategic partnership, we aim to establish a technological infrastructure that we do not use only, but also own and contribute to. In selecting a strategic partner, we also take into consideration the contribution it would make to the know-how of the Turkish capital markets, offering of new products and new markets, adding to the Exchange's liquidity and institutional investor base, as well as contributing to its global visibility. Another pillar of our vision is encouraging initial public offerings. As part of the IPO Campaign, we will continue to inform companies about the opportunities offered by the capital markets through company visits as well as summits that we will organize in various cities. Our activities within the framework of investor campaign are in progress as well. We work on enhancing our individual investor base in terms of awareness on saving, investment, capital markets and products on the one hand, and we work on both domestic and international institutional investors on the other.

We believe that the new individual pension system will contribute to broadening our institutional investor base. The other steps we take towards the development of the Exchange and Turkish capital markets and the conversion of İstanbul into a regional and global financial center are the cooperative work we carry out with global and regional exchanges. Within this framework, we work in cooperation with various exchanges to develop joint products and also take steps towards establishing a regional network of exchanges with our neighboring counterparts.

To sum up, the establishment of Borsa İstanbul is a milestone in İstanbul International Financial Center Project. Gathering the exchanges of the Turkish capital markets under a single roof, that is, a for-profit company will provide us the flexible structure we need to take the steps summarized above and thereby reach our targets. The basic component of our mission is to offer our investors and companies a transparent, reliable, fast, effective and efficient trading environment and to create value for all our shareholders, thereby contributing to the development of our country.

Vizyonumuzun bir başka önemli ayağı ise halka arzların teşvik edilmesine dayanıyor. Halka arz seferberliği çerçevesinde önümüzdeki dönemde, gerek Türkiye'nin çeşitli illerinde yapacağımız zirvelerle gerekse gerçekleştirmeyi planladığımız şirket ziyaretleri ile firmalarımıza sermaye piyasalarının sunduğunu imkânları anlatmaya devam edeceğiz. Öte yandan yatırımcı seferberliği çerçevesindeki faaliyetlerimiz de sürüyor. Bir taraftan tasarruf ve yatırım bilinci, sermaye piyasaları ve ürünleri konularında bireysel yatırımcı tabanımızı genişletmeye dönük faaliyetler yaparken, diğer yandan gerek yerli gerekse yabancı kurumsal yatırımcılara yönelik çalışmalarda bulunuyoruz. Bu çerçevede, yeni bireysel emeklilik sisteminin kurumsal yatırımcı tabanımızın gelişimine müspet katkıda bulunacağına inanıyoruz. Borsamızın ve Türkiye Sermaye Piyasaları'nın gelişmesi, İstanbul'un bölgesel ve küresel bir finans merkezine dönüşebilmesi noktasında attığımız diğer adımlar ise küresel ve bölgesel borsalarla yaptığımız işbirlikleridir. Bu minvalde bir taraftan farklı borsalarla ortak ürünler geliştirme yönünde çalışmalar yaparken diğer taraftan bölgemizde yer alan borsalarla bölgesel bir borsalar ağı oluşturma amacına yönelik adımlar atıyoruz.

Sonuç olarak, Borsa İstanbul'un kuruluşu İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi çerçevesinde çok önemli bir süreci ifade etmektedir. Türk Sermaye Piyasası'nda yer alan borsaların tek bir yapı altında toplanarak, kâr odaklı bir şirkete dönüştürülmesi ile birlikte yukarıda sıralamış olduğumuz adımları atarak hedeflerimize ulaşabilmek noktasında gerekli esnek yapılanma mümkün olacaktır. Yatırımcılarımıza ve şirketlerimize şeffaf, güvenilir, hızlı, etkin ve verimli bir alım satım ortamı sunarak tüm paydaşlarımız için değer yaratabilmek bu yolla ülkemizin gelişimine katkıda bulunmak misyonumuzun temel unsurudur.

FOR TURKEY'S BANKS, GROWTH DEPENDS ON CREATING LOYAL CUSTOMERS



KARACA KESTELLİ

What makes a Turkish customer loyal to a bank? Service quality and transaction speed, according to a recent Bain & Company survey of more than 2,000 Turkish retail banking customers in 12 cities. This and other findings will help banks do a better job of earning loyal customers for profitable growth.

The point is both simple and profound: Loyalty is the key to growth for retail banks. And what makes Turkish customers more loyal than anything else is service quality and transaction speed—not rates and fees. This is a key finding from Bain & Company's recent study of more than 2,000 customers of ten prominent Turkish banks.

To earn loyal customers, banks need to know what customers value. What is more important to them—the ease of mobile banking or a friendly, knowledgeable teller? Banks hoping to generate profitable growth need to know what delights their customers and what annoys them. But first, they need to know where they stand with customers overall, and compared with their competitors. Using the Net Promoter® System (NPS®), banks start by asking a fundamental question: On a scale of zero to 10, how likely are you to recommend this bank to a friend or colleague? Bain research has determined conclusively that promoters, those who answer nine or ten, buy more, stay longer and are more likely to refer other customers. By contrast, detractors, those answering six or below, buy less, and are more likely to defect and discourage potential customers. (Those answering seven or eight are considered “passives.”) To understand how well Turkey's retail banks are performing in earning customer advocates, we surveyed retail bank customers in 12 Turkish cities. Our study found that customers' perception of retail banks is generally positive, but important nuances emerged when we delved into two key areas.

First, we looked at how well banks perform in creating advocates among their most valuable customers: high-income customers who earn more than TYL 100,000. We then asked customers about their primary reason for giving a specific score, so that we could identify the services that delight customers and those that annoy them. We found that service quality and transaction speed are more important than rates and fees for turning all types of customers into advocates. At the same time, interest rates and lack of staff attention are the top two reasons for customer dissatisfaction. Such insights are invaluable for banks hoping to pursue sustainable profitable growth.

THE BRANCH MATTERS

All ten surveyed banks have positive NPS

scores—a higher percentage of promoters than detractors. But more important than absolute scores are individual banks' scores compared with others in the country. Medium-sized banks and one large bank are leading the pack. One medium-sized bank's 45% NPS score (calculated by subtracting the percentage of detractors from the percentage of promoters) is highest above the ten-bank average of 33%. Performance varied widely, as one mid-sized bank earned an NPS score that was sharply lower than the others at 8%. One message came through clearly: in Turkey, NPS scores vary greatly from branch to branch. In other words, the performance of an individual branch has a strong influence on customer loyalty. Some banks operate branches with many loyal customers while also operating branches with a high number of detractors. And some banks perform substantially better in Istanbul than outside Istanbul. In an extreme case, one mid-sized, Istanbul-oriented bank achieved a 93% NPS in its Istanbul branches but a 27% NPS outside of Istanbul. One factor may account for much of the difference between high-scoring and low-scoring branches of the same bank: over the last few years, Turkish banks have focused on improving their processes through IT investments and other means. Yet not all branches have managed to fully use those investments in ways that improve customers' experience through faster, more convenient or more personalized services. Besides focusing on their processes Turkish banks also have been improving their digital and mobile offerings. In fact, Turkey's banks now deploy some of the world's most advanced retail banking innovations. A single example: many banks offer SMS credit applications with ten-second approvals and Turkish bank customers have been the first in the world with access to their accounts via Facebook. A recent Bain survey of 150,100 retail bank customers in 14 other countries in the Americas, Europe and Asia highlighted the importance of such digital services. It found that in virtually all countries, online and mobile channels have the propensity to boost customer loyalty. But in Turkey, our findings suggest that banks actually may have over-emphasized advanced technology solutions at the expense of in-person advice and other aspects of banking that benefit from the human touch. Today, most of the promoters in Turkey say they are happy either because of the service they receive in a branch or the staff with whom they interact. The implication: to earn

promoters, banks need to consider investing in human capital as much as they've invested in IT systems and processes.

PURSUE HIGH-INCOME CUSTOMERS

As in all businesses, some customers are more valuable than others. In retail banking, high-income customers tend to be the most valuable—and the most important to convert to promoters. Affluent customers who are promoters maintain higher levels of deposits and also buy more products at a bank than do affluent detractors. And they tend to recommend their bank to affluent friends. Cross-selling opportunities expand with wealthier segments. High-income customers engage more with their banks and provide more opportunities with upside potential. Our global retail bank loyalty study found that moving affluent customers from being detractors or passives to being promoters is worth roughly five times the economic value of turning mass-market customers into promoters. At a large national US bank, turning just 1% (or 50,000) of detractors into promoters would generate an incremental \$250 million in lifetime net present value, Bain estimates. So how do Turkey's retail banks perform with these high-value segments? In Turkey, as in many other developing markets, banks have developed differentiated modes of targeting and serving the affluent, combining primary banking services with wealth management. Affluent customers generally insist on premium service and tailored, expert advice. They want personal banking relationships, not just the convenience of digital channels. In general, Turkey's banks have been fairly successful at this challenge of segmenting their service proposition based on the attractiveness of their customers. That may be one of the reasons affluent retail bank customers on average give higher NPS scores than lower income groups. Our survey of Turkish banks found that overall process and personnel-related touch points are the main reasons that high income customers become promoters. When asked why they are promoters, the largest number of affluent respondents cited high service quality and fast transaction speed. Next on the list: "staff is cheerful" and "trustworthy bank." Such findings are a start for banks looking for ways to delight affluent customers. What causes these valuable customers to become detractors—what do they say annoys them? Low transaction speeds and high service commissions top the list, followed by inattentive staff and high interest rates. High credit card fees or crowded branches were relatively unimportant factors for these affluent customers.

MAKING LOYALTY PAY OFF WITH BETTER ECONOMICS

It's one thing to know what makes customers happy, but successful banks go further: They use

TÜRK BANKALARI İÇİN BÜYÜME MÜŞTERİ SADAKATİNDEN GEÇİYOR

Türkiye'de müşterinin bankasına sadık olmasını sağlayan nedir? Bain & Company'nin 12 şehirde 2.000'i aşkın Türk bireysel bankacılık müşterisini kapsayan araştırmasına göre, cevap hizmet kalitesi ve işlem hızında gizli. Bu ve diğer bulgular, bankaların karlı büyüme için sadık müşteriler kazanmaya yönelik çalışmalarında başarısını da artıracak.

Mesele hem basit hem de derin: Bankalar için sadakat kilit öneme sahip. Türk müşterilerde sadakat yaratan etkenlerin başında ücret ve oranlardan ziyade hizmet kalitesi ve işlem hızı geliyor. Bu, Bain & Company'nin önde gelen 10 Türk bankasının 2.000'i aşkın müşterisini kapsayan son çalışmasının da ana bulgusunu oluşturuyor. Sadık müşteriler kazanabilmek için, bankaların müşterilerin neye değer verdiğini bilmesi gerekiyor. Müşteri için önemli olan hangisidir: mobil bankacılıkta önemli olan kolaylık mıdır, yoksa sıcakkanlı, işinin ehli bir gişe memuru mu? Kârlı büyüme sağlamayı uman bankaların müşterilerini nelerin memnun, nelerin rahatsız ettiğini bilmesi gerekiyor. Ancak hepsinden önce, genel olarak müşterilerinin nezdinde rakiplerine kıyasla nerede konumlandıklarını bilmeleri gerekiyor. Net Promoter® System (NPS®) kullanan bankalar işe temel bir soru sorarak başlıyor; 0'dan 10'a kadar bir skala üzerinde, bu bankayı bir arkadaşınıza ve meslektaşınıza ne ölçüde tavsiye edersiniz? Bain araştırmasının bulgularına göre taraftar müşteriler, yani verdiği not dokuz veya on olanlar, daha fazla ürün ve hizmet satın almaya, bankayla daha uzun süre çalışmaya ve bankayı diğer müşterilere tavsiye etmeye daha yatkınlara. Buna karşılık, taraftar olmayanlar, yani altı veya daha düşük not verenler ise, daha az ürün ve hizmet satın almaya, daha kısa süre içinde ayrılmaya ve potansiyel müşterileri caydırmaya daha yatkınlara. Notu yedi veya sekiz olanlar ise "pasifler" şeklinde değerlendiriliyor. Türkiye'deki bireysel ağırlıklı bankaların taraftar müşteri kazanmakta nasıl bir performans gösterdiğini

anlamak için, Türkiye'de 12 şehirde bireysel bankacılık müşterilerini kapsayan bir araştırma gerçekleştirdik. Çalışmamız, müşterilerin bireysel bankacılık konusundaki algısının genellikle olumlu olduğunu, bununla birlikte iki kilit alanı ele aldığımızda önemli nüansların öne çıktığını ortaya koydu.

İlk olarak, bankaların en değerli müşterileri, 100.000 TL'nin üzerinde kazanca sahip yüksek gelirli müşterileri arasında taraftar yaratmak konusunda nasıl bir performans gösterdiğine baktık. Ardından, müşterileri memnun ve rahatsız eden hizmetleri belirleyebilmek için müşterilere verdikleri skorun altında yatan ana nedeni sorduk. Hizmet kalitesi ve işlem hızının, tüm müşteri tiplerini taraftara dönüştürmekte ücret ve oranlardan daha önemli olduğunu gördük. Aynı zamanda, faiz oranları ve personelin ilgisizliği de müşteri memnuniyetsizliği yaratmada öne çıkan iki ana neden. Bu tür sonuçlar, sürdürülebilir kârlı büyüme hedefleyen bankalar açısından büyük değer taşımaktadır.

ŞUBELER İLE İLGİLİ KONULAR

Araştırmada yer alan on bankanın hepsinin NPS skorları pozitif, yani taraftarların yüzdesel oranı taraftar olmayanlardan daha fazla. Ancak, mutlak skorlardan ziyade, asıl önemli olan her bir bankanın skorunun ülkedeki diğerlerinin skorları ile kıyaslanmasıdır. Orta ölçekli bankalar ile bir büyük banka, grubun en önünde bulunuyor. On bankanın NPS ortalaması yüzde 33 iken, orta ölçekli bir banka yüzde 45 ile en yüksek NPS skorunu elde etti (taraftar olmayanların yüzdesinin taraftarların yüzdesinden çıkartılması ile hesaplanmıştır). Bir başka orta ölçekli bankanın %8 gibi keskin bir şekilde daha düşük NPS skoru kazanmış olması, performansın geniş bir skalada değiştiğini gösteriyor. Çalışmadan net olarak ortaya çıkan bir mesaj var: Türkiye'de, NPS skorları bir şubeden diğerine ciddi şekilde değişiklik gösteriyor. Diğer bir deyişle, belirli bir şubenin performansı, müşteri sadakati üzerinde güçlü bir etki doğurabiliyor. Kimi bankalar aynı anda hem çok sayıda sadık müşterisi olan şubeler, hem de yüksek sayıda taraftar olmayan müşterisi bulunan şubelerle faaliyet gösteriyor. Hatta kimi bankalar İstanbul dışına göre İstanbul içinde kayda değer ölçüde daha

those insights to improve financial performance. Retail banks in Turkey and elsewhere have embarked on measuring customer loyalty and using customer feedback to improve their loyalty scores. Yet many banks remain frustrated. In retail banking, most Net Promoter and other loyalty programs have made more gains by reducing detractors, which is relatively easy, than by creating new promoters, which is harder. And while banks may be nicer to customers and get happier responses, some find they're not selling more of their products, capturing a greater share of wallet or substantially reducing their cost to serve. Part of the problem lies in banks' egalitarian approach to customers. To monetize loyalty requires that banks focus disproportionately on service and product improvements first for the most valuable customers. Moreover, other elements of the business model come into play. These include effective targeting of segments; developing the right product proposition for each segment; making improvements to the customer experience that can reinforce the bank's brand promise; and ensuring that sales and distribution processes are structured to promote cross-selling and greater share of wallet. Effecting such changes throughout an organization is an enormous challenge for senior management. To help executives connect loyalty with bank economics, we emphasize a set of critical next steps.

Get ruthlessly efficient in serving low-value customer segments in order to fund differentiation for high-value customers. The first step is to understand the economics of loyalty. At many banks, a full accounting of cost to serve often reveals that the bank spends more to serve its lowest-value customers, those who frequent branches for routine but time-consuming teller transactions. One valuable exercise is to measure cost to serve and NPS for different customer segments. Understanding the loyalty profile for affluent customers can be translated into a net present value calculation that can inform subsequent investments.

Craft offerings and channels to serve high-value segments effectively. Knowing the economics of loyalty, by segment, allows a bank to form a clear idea of what will yield the highest returns on investment. Loyalty leaders today improve offerings for high-value customers and wrap a terrific experience around those products. Features can include knowledgeable relationship managers and expedited service.

Start channel redesign now to serve the mass market profitably—before outside disruptors do. Other segments can be served effectively—and profitably—with “good-enough” products and service through light-branch concepts. As experiences with video teller machines in different markets are showing, customers can benefit from expanded hours. And freed-up funds can be



OLIVIER MARCHAL

Bain & Company Europe Middle East And Africa
Managing Director/ Avrupa Orta Doğu Ve Afrika
Genel Müdürü

Turkey's current account deficit has been on the top of everybody's mind, and the year 2012 saw that deficit shrink from 10% of GDP to an estimated 6.5%. The country is having no difficulty financing the shrinking CAD, with corporations and banks easily rolling over their long-term-debt obligations. Corporates and banks are now using the international bond markets more effectively. Meanwhile, strong portfolio inflows continue to boost the capital account, even as foreign direct investment and other investment flows remain slow. The number of private equity deals has increased seven fold since 2009. Even if GDP growth falls short of the government's 4% target, private investors seem to be looking ahead - targeting such emerging industries as mobile services, where Turkey has set the pace for Western European nations to follow. As Bain & Company's managing director for EMEA, we are very confident in Turkey's future, which is why we are investing in this market.

Türkiye'nin cari açığı son zamanlarda herkesin gündeminde üst sıralardaydı ve bu açık 2012'de GSMH'nın %10'undan tahmini olarak %6.5'ine indi. Küçülen cari açığın finansmanında zorluk yaşanmazken, şirketler ve bankalar uzun vadeli borç yükümlülüklerini kısa vadede kolayca yönetiyorlar. Şirketler ve bankalar uluslararası tahvil piyasalarını artık daha etkin bir şekilde kullanıyorlar. Aynı zamanda, doğrudan yabancı yatırımlar ile diğer yatırımlar yavaşlamaşa dahi, güçlü portföy girişleri sermaye hesabını desteklemeye devam ediyor. Özel sermaye firmalarının satın almaları 2009'dan bu yana 7 misli arttı. GSMH büyümesi Hükümet'in % 4 hedefinin altında kalsa dahi, özel sektör geleceğe odaklı görünüyor ve Türkiye'nin Batı Avrupa ülkelerine öncülük ettiği, mobil hizmetler gibi yükselmekte olan sektörleri hedefliyorlar. Bain & Company EMEA Yönetici Direktörü olarak Türkiye'nin geleceğine inanıyoruz. Bu nedenle, Türkiye'ye yatırım yapmaya devam ediyoruz.

reinvested in more or better relationship managers for the affluent segments.

Move beyond loyalty scores to build a complete loyalty system. A reliable metric that sorts customers into promoters, passives and detractors helps a bank understand how to improve customer experience and address the opportunity. But the real value of the Net Promoter system flows from the analysis of the feedback and actions taken to change employees' day-to-day behaviors. High-velocity feedback to frontline employees and managers allows banks to regularly track their performance and identify improvements large and small. The closed-loop nature of the system promotes testing and learning on product and process refinements. And employees feel more engaged because they regularly hear what customers think of recent interactions with them, and they see clearly how their individual and team performance contributes to the outcomes of the larger enterprise. Banks hoping to build sustainable growth in Turkey can't afford to wait to make this transition to a complete loyalty system. It could make the difference between winning the race for customer loyalty and losing out to speedier competitors.

Net Promoter® and NPS® are registered trademarks of Bain & Company, Inc., Fred Reichheld and Satmetrix Systems, Inc. Karaca Kestelli is a Bain & Company partner based in Istanbul.

iyi bir performans gösteriyor. Uç bir örnekte, operasyonları İstanbul ağırlıklı orta ölçekli bir banka, İstanbul şubelerinde yüzde 93'lük NPS'e ulaşırken bankanın İstanbul dışındaki NPS puanı yüzde 27'e düşüyor. Yüksek ve düşük skorlu şubeler arasındaki farkın büyük bölümü, şu etken ile açıklanabilir: son birkaç yıldır, Türk bankaları süreçlerini IT yatırımları ve diğer yollar ile geliştirmeye odaklandılar. Bununla birlikte, şubelerin tümü bu yatırımları müşteri deneyimini daha hızlı, daha ulaşılabilir veya daha kişiselleştirilmiş hizmetler yoluyla geliştirecek şekillerde kullanmakta tam olarak başarılı olamamıştır.

Süreçlere odaklanmanın yanı sıra, Türk bankaları aynı zamanda dijital ve mobil uygulamalarını da geliştirmektedir. Nitekim Türkiye'deki bankalar bugün bireysel bankacılık alanında dünyanın en gelişmiş inovasyonlarından bazılarını hayata geçirmiş durumdadır. Örnek vermek gerekirse, birçok banka, on saniyede onaylı SMS ile kredi başvuruları sunmaktadır; Türk banka müşterileri dünyada hesaplarına Facebook üzerinden erişebilen ilk grup olmuştur.

Yakın zamanda Bain tarafından gerçekleştirilen, Amerika, Avrupa ve Asya genelinde 14 ülkedeki 150.100 bireysel bankacılık müşterisini kapsayan bir araştırmada dijital hizmetlerin öneminin altı çizilmiştir. Araştırmada, neredeyse tüm ülkelerde, online ve mobil kanalların müşteri sadakatini artırmada etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak, elimizdeki bulgular Türkiye'deki bankaların, yüz yüze

tavsiyeler ve insanla etkileşim gibi bankacılığın diğer yönleri pahasına gelişmiş teknoloji çözümlerine gereğinden fazla ağırlık vermiş olabileceğini ortaya koymuştur. Günümüzde Türkiye'deki taraftar müşterilerin çoğunluğu, memnuniyetlerinin ya şubede aldıkları hizmetten ya da etkileşim içinde oldukları personelden kaynaklandığını belirtiyor. Bu ise, bankaların taraftar kazanmak için IT sistem ve süreçlerine yaptığı yatırım kadar insan sermayesine yatırım yapmayı da değerlendirmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

YÜKSEK GELİRLİ MÜŞTERİLERİN TAKİBİ

Her işletmede olduğu gibi, kimi müşteriler diğerlerinden daha değerlidir. Bankacılıkta, yüksek gelirli müşteriler ekseriyetle en değerli ve taraftara dönüştürülmesi en çok önem taşıyan kesimdir. Taraftar olan yüksek gelirli müşteriler bankalarda önemli düzeyde mevduat tutarken, aynı zamanda yüksek gelirli ancak taraftar olmayanlara kıyasla daha fazla ürün satın alırlar. Ayrıca, bankalarını benzeri yakınlarına tavsiye etmeye de daha yatkındırlar. Çapraz satış fırsatları yüksek gelir grupları ile daha da genişlemektedir. Bu tip müşteriler bankaları ile daha fazla temasa geçmekte ve kazanç potansiyeli yüksek fırsatlar sunmaktadır. Küresel ölçekteki bireysel bankacılık sadakati çalışmamız, yüksek gelirli müşteriler arasında taraftar olmayanları ya da pasiflerin taraftara dönüştürülmesinin kitle pazarındaki müşterileri taraftar yapmaktan yaklaşık beş kat daha değerli olduğunu ortaya koymaktadır. Bain'in tahminlerine göre, ABD'deki büyük ölçekli bir bankada, taraftar olmayanların sadece yüzde 1'inin (veya 50.000 kişinin) dönüştürülmesi, kademeli olarak 250 milyon ABD dolarlık net bugünkü değer üretecektir. Peki Türkiye'nin bireysel bankaları bu yüksek değerli segmentlerde nasıl bir performans göstermektedir? Diğer birçok gelişmekte olan piyasada olduğu gibi, Türkiye'de de bankalar ana bankacılık hizmetlerini servet yönetimi ile birleştirmek suretiyle yüksek gelir gruplarını hedefleyip hizmet vermek üzere farklılaştırılmış modeller geliştirmiştir. Söz konusu müşteriler genel olarak özel hizmetler ile kişiselleştirilmiş uzman tavsiyeleri konusunda ısrarcıdır. Sadece dijital kanalların sunduğu rahatlığı değil, kişisel bankacılık ilişkisini de talep ederler. Genel olarak Türkiye'deki bankalar, hizmet modellerini müşterilerinin davranış ve değerlerine göre segmentlere ayırma zorluğunun üstesinden başarıyla gelmişlerdir. Bu, yüksek gelirli bireysel müşterilerin ortalama olarak diğer gelir gruplarına kıyasla daha yüksek NPS skorları almasının sebeplerinden biri olabilir. Türk bankalarını kapsayan çalışmamız, süreçler ve personel ile ilişkili temas noktalarının yüksek gelirli müşterilerin taraftar haline gelmesinin başlıca nedenleri olduğunu göstermiştir. Neden taraftar oldukları sorulduğunda, ciddi oranda katılımcı yüksek hizmet kalitesini ve işlem hızını işaret etmiştir. Takip eden nedenler, "güler yüzlü personel" ve

"güvenilir banka" olmuştur. Bu bulgular, yüksek gelirli müşterilerini memnun etmenin yollarını arayan bankalar için bir başlangıç noktasıdır. Peki bu değerli müşterilerin bankalarını tavsiye etmeme sebepleri nedir, kendilerini hangi unsurların rahatsız ettiğini söylemektedirler? Bu listenin başında da yavaş işlemler ve yüksek komisyonlar gelirirken, bunları ilgisiz çalışanlar ve yüksek faiz oranları izlemektedir. Kredi kartı ücretleri veya kalabalık şubeler ise bu müşteriler açısından nispeten önemsiz etkenler olmuştur.

SADAKATİN DAHA İYİ EKONOMİ İLE KARŞILIĞINI ÖDEMESİNİ SAĞLAMAK

Müşterileri neyin memnun ettiğini bilmek önemlidir, ancak başarılı bankalar bunun da ötesine geçmektedir: Finansal sonuçları geliştirmek için de bu değerli bilgileri kullanmaktadırlar. Gerek Türkiye, gerekse diğer ülkelerdeki bankalar sadakat skorlarını geliştirmek üzere müşteri sadakatini ölçmeye ve müşteri geribildirimlerini kullanmaya yönelik çalışmalara başlamıştır. Öte yandan, birçok banka halen amacına ulaşmaktan uzaktır. Bireysel bankacılıkta, birçok Net Promoter ve diğer sadakat programları, daha zor olan yeni taraftarlar yaratmaktan ziyade, nispeten kolay olan taraftar olmayan müşteri sayısını azaltmak suretiyle kazanım elde etmiştir. Ayrıca, her ne kadar bankalar müşterilerine karşı daha iyi olabilir ve onlardan daha mutlu tepkiler alabilirlerse de, kimileri daha fazla ürün satmadıklarını, daha yüksek cüzdan payı elde etmediklerini veya hizmet maliyetlerinde kayda değer düşüş olmadığını görmektedir. Sorun kısmen bankaların müşterilerine yönelik eşitlikçi yaklaşımında yatıyor. Sadakatın paraya dönüştürülmesi, bankaların öncelikli olarak en değerli müşterileri için hizmet ve ürün iyileştirmelerine orantısız şekilde odaklanmasını gerektirir. Ayrıca, iş modelinin diğer unsurları da burada devreye girmektedir. Segmentlerin etkin şekilde hedeflenmesi, her bir segment için doğru ürün önerisinin geliştirilmesi, müşteri deneyiminde iyileştirmeler yapılması ve satış ve dağıtım süreçlerinin çapraz satış ve yüksek cüzdan payını destekleyebilecek şekilde yapılandırılmasının sağlanması bu unsurlar arasındadır. Organizasyonun dört bir yanında bu gibi değişiklikler yapılması üst düzey yönetim açısından muazzam bir zorluk anlamına gelir. Yöneticilerin, sadakati finansalları ile ilişkilendirmesine yardımcı olmak amacıyla aşağıda, izlenebilecek bir dizi kritik adımı uygulamaktayız.

Yüksek değerli müşteriler için farklılaşmaya fon sağlayabilmek amacıyla düşük değerli müşteri segmentlerinde kıyasıya verimlilik sağlayın. İlk adım sadakatın ekonomisini anlamaktan geçmektedir. Birçok bankada, hizmet maliyetlerinin tam bir muhasebesi yapıldığında, bankanın rutin ama zaman alan gişe işlemleri için şubelere gelen düşük değerli müşterilere hizmet sağlamaya daha fazla kaynak ayırdığı görülmektedir. Değerli bir uygulama, farklı müşteri segmentleri için hizmet maliyeti ve

NPS'nin ölçülmesidir. Yüksek gelirli müşterilerin sadakat profilinin anlaşılması, bundan sonra yapılacak yatırımlar için gerekli bilgiyi sağlayabilecek net bugünkü değer hesaplamasına dönüştürülebilir.

Yüksek değerli segmentlere etkin şekilde hizmet sağlamak için sunum ve kanalları şekillendirin. Segmente göre sadakat ekonomisinin bilinmesi, bankanın en yüksek yatırım getirisini neyin sağlayacağı konusunda net bir fikir sahibi olmasına imkân verir. Günümüzde sadakat önderleri yüksek değerli müşterilere yönelik sunumları geliştirirken bu ürünleri muhteşem bir deneyim ile sarmalamaktadırlar. Bu tip özellikler arasında bilgili müşteri temsilcileri ile hızlı hizmet de bulunabilir.

Pazarı yeniden tanımlayacaklardan önce davranarak, kitle müşterilerine kârlı şekilde hizmet sunmak için kanallarınızı yeniden tasarlayın. Hafif şube konseptleri yoluyla "yeterince iyi" ürün ve hizmetler ile diğer segmentlere etkin —ve kârlı— şekilde hizmet sunulabilir. Diğer pazarlarda görüntülü bankomatlar ile yaşanan deneyimlerin de ortaya koyduğu gibi, müşteriler farklılaştırılmış çalışma saatlerinden yararlanabilir. Bu yolla serbest kalan fonlar yüksek değerli segmentler için daha fazla veya daha iyi müşteri temsilcilerine yeniden yatırılabilir.

Eksiksiz bir sadakat sistemi oluşturmak için sadakat skorlarının ötesine gidin.

Müşterileri taraftar, pasifler ve taraftar olmayanlar şeklinde sınıflandıran güvenilir bir ölçüm sistemi, bankanın müşteri deneyimini nasıl iyileştirebileceğini ve bu fırsata nasıl eğilebileceğini anlamasına yardımcı olur. Ancak Net Promoter Sistemi'nin gerçek değeri geri bildirimlerin analizinde ve çalışanların günlük davranışlarını değiştirmek için alınan aksiyonlarda yatmaktadır. Sahada yer alan personel ve yöneticilere yüksek hızlı geri bildirim verilmesi, bankaların performanslarını düzenli olarak izlemesine ve küçüklü büyüklü iyileştirmelerin belirlenmesine imkân verir. Sistemin "kapalı devre" niteliği ürün ve süreçlerde rötuşlamalar için test etmeyi ve öğrenmeyi teşvik eder. Çalışanlar ise müşterinin kendileri ile etkileşimi hakkında ne düşündüğünü düzenli olarak öğrendikleri ve bireysel ve takım performanslarının bankanın genel sonuçlarına nasıl katkıda bulunduğunu net şekilde gördükleri için kendilerini faaliyetin tam merkezinde hissederler. Türkiye'de sürdürülebilir büyüme sağlamayı uman bankaların, sadakat sistemini oluşturmak için bu dönüşümü yapmayı beklemek gibi bir lüksü yoktur. Bu, müşteri sadakati için verilen yarışı kazanmakla daha hızlı rakipler karşısında kaybetmek arasındaki farkı belirleyebilir.

Net Promoter® ve NPS® Bain & Company, Inc., Fred Reichheld ve Satmetrix Systems, Inc.'in tescilli ticari markalarıdır. Karaca Kestelli, İstanbul merkezli Bain & Company ortağıdır.



TURKEY IS THE RISING STAR OF HIGHER EDUCATION

With a rapid increase in the number of state, foundation and private universities, as well as the ongoing improvement of their infrastructures; Turkey has become a regional magnet for higher education. The fact that the number of foreign students in Turkey has doubled over the last five years is a testament to Turkey's growing importance in this field.

YÜKSEK ÖĞRENİMDE YÜKSELEN YILDIZ TÜRKİYE

Üniversitelerin devlet, vakıf ve özel sektör bazında artan sayıları ile alt yapılarında yaşanan olumlu gelişmeler, yüksek öğrenimde Türkiye'yi bölgesel cazibe merkezi haline getirdi. Beş yılda iki kat artan yabancı öğrenci sayısı ise bunun en önemli kanıtı.

n the 2005 educational year, the number of foreign students in Turkey numbered 15,480. Since then, a rapid increase in the number of universities as well as in the quality and variety of services they offer has led to Turkey becoming a magnet for foreign students from all over the world, especially Central Asia. The increase has been exponential, with the number of foreign students growing steadily year by year. According to statistics from the Student Selection and Placement Center (ÖSYM), 5100 foreign students enrolled in the 2009-2010 educational year, while in 2011 that number had increased 38% to reach 7039. In the 2010-2011 educational year, the total number of foreign students in Turkey had reached 25,545. Azerbaijanis represent the largest single nationality among those foreign students.

In fact, Turkish and Azerbaijani universities have signed cooperation agreements to deal with this increasing demand. The chairman of the Council of Higher Education (YÖK) Prof. Dr. Gökhan Çetinsaya visited Baku University recently, after which he signed reciprocal cooperation agreements between Baku University and both Anadolu University and Recep Tayyip Erdoğan University. According to YÖK and ÖSYM sources, despite the fact that the number of universities has increased greatly (today there are 65 foundation and 103 state universities), that isn't the only factor behind the recent increase in foreign students. The changing structures of higher educational institutions and the positive developments seen in the services, facilities and infrastructures of these universities have brought the quality of education on offer up to world standards.

A flow of German students from Europe

Avrupa'dan Alman öğrenci akını

Besides foreign students from countries near and around Turkey, there's also significant demand from European students. According to ÖSYM's figures the largest single nationality is German. In the 2009-2010 educational year 244 German students registered at Turkish universities, and this number increased by 65% in the 2010-2011 year with 405 students registering, raising the total number of German students in Turkey to 1143. Besides Germans, there is also significant numbers of students from Eastern Europe and the Balkans. The number of Greek, Bulgarian and Bosnian students in Turkey reached 3,004 in 2011. Türkiye'ye yakın coğrafyalardan gelen öğrencilerin yanında Avrupa'dan da önemli bir talep var. ÖSYM'nin verilerine göre Avrupa'dan Türkiye'ye en yoğun ilgi gösteren ülke Almanya. 2009-2010 öğretim yılında 244 Alman öğrenci kayıt yaptırırken bu sayı 2010-2011 öğretim yılında yüzde 65 artarak 405'e çıktı. Bu artış ile Türkiye'deki Alman öğrencilerin toplamı 1143 oldu. Almanya ile birlikte Avrupa kıtasında Türkiye'ye en fazla ilgi gösteren öğrenciler Doğu Avrupa ve Balkan ülkelerinde bulunuyor. Yunanistan, Bulgaristan ve Bosna Hersek'ten gelen öğrencilerin toplamı 2011'de 3 bin 4'e ulaştı.



2005 Eğitim-Öğretim Yılı'nda Türkiye'deki üniversitelerde eğitim gören yabancı öğrenci sayısı 15 bin 480 civarındaydı. Ancak o günden bugüne üniversitelerin sayısında yaşanan artış ve üniversitelerin sunduğu olanaklarda gözlemlenen iyileştirmeler, yüksek öğrenimde Türkiye'yi Orta Asya'da bir cazibe merkezi haline getirdi. Bu öylesine bir ilgi ki, her yeni eğitim-öğretim yılında bir önceki yıla nazaran daha fazla yabancı uyruklu öğrenci kayıt yaptırıyor. Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi'nin (ÖSYM) istatistiklerine göre 2009-2010'da 5 bin 100



HIGHER EDUCATION IS EVOLVING

In Turkey there are currently two types of universities: foundation universities and state universities. Even though foundation universities are colloquially termed “private” universities, they are legally non-profit. In such universities as Sabancı, Koç and Bilkent, tuition per student generally ranges around 30,000 TL. Every other day you hear of a new foundation university opening somewhere. This increased dynamism is spurred by an expectation that soon to be realized constitutional changes will allow for private universities, indicating that the number of universities is expected to increase further.

yabancı öğrenci kayıt yaptırırken, bu sayı 2011’de yüzde 38 artarak 7 bin 39’a yükseldi. Bu öğrencilerle birlikte 2010-2011 öğretim yılında ülkemizde eğitim gören yabancı uyruklu öğrencilerin sayısı 25 bin 545’e çıktı. Öğrenciler arasında Azeriler başı çekerken Avrupa’dan en yoğun ilgiyi ise Almanlar gösteriyor. Hatta Azeri öğrencilerin artan ilgisi üzerine kısa bir zaman önce bazı Türk ve Azeri üniversiteleri arasında bir işbirliği anlaşması imzalandı. Geçtiğimiz günlerde YÖK (Yüksek Öğretim Kurulu) Başkanı Prof. Dr. Gökhan Çetinsaya’nın Azerbaycan’daki Bakü Üniversitesi’ni ziyaretinin ardından bu üniversite ile Anadolu Üniversitesi ve Recep



Özyeğin University Rector
Prof. Dr. Erhan Erkut/
Özyeğin Üniversitesi Rektörü
Prof. Dr. Erhan Erkut

In a special interview that YÖK chairman Prof. Dr. Gökhan Çetinsaya gave for our magazine, he had this to say about the new system: “When you look at the last ten years, you see that our higher education system has grown rapidly. Today, 4,300,000 students attend 168 universities staffed by 120,000 educators. If you keep in mind our objectives for 2023, you can appreciate that these figures will grow further. What lies ahead isn’t just a matter of changing a constitution that was drawn up in the circumstances gripping Turkey in 1980. For the past one and half to two years we’ve sought to develop, think about, debate and form opinions on the central principals and tenets that will underlie a new constitution.”

NO MORE SINGLE STANDARD UNIVERSITIES

Çetinsaya states that they have generally come to agree upon managerial autonomy and a greater delegation of authority for universities, adding: “YÖK will relinquish many of its most important powers to university senates in return for an auditing system that will ensure accountability and guarantee quality. We want to bring forth a new managerial model that will end single standard universities and enable greater diversification as we transform YÖK into a planning, coordinating and auditing body. We also foresee elections for every position from department head to dean.

Azerbaijanis show the most interest

En fazla ilgi Azeriler’den

When we look at foreign students in Turkey we find the majority come from Central Asian countries. In the 2010-2011 educational year the most registrations of any single nationality were by students from Azerbaijan and Turkmenistan. According to ÖSYM’s figures, there were 1127 registrations from Azerbaijanis, and 1113 from Turkmenistanis. The largest single group of foreign students is Azerbaijanis. The total number of Azerbaijanis in the 2010-2011 educational year was 3,540, Turkmenistanis 2,929 and Iranians 1305.

Türkiye’ye gelen yabancı öğrencilere ilişkin rakamlar incelendiğinde ülkedeki eğitim kurumlarına en fazla ilgiyi Orta Asya ülkeleri gösteriyor. 2010-2011 yılında Türkiye’ye en fazla Azerbaycan’dan ve Türkmenistan’dan yeni kayıt geldi. ÖSYM’nin rakamlarına göre Azerbaycan’dan gelen yeni kayıt sayısı 1127 olurken, Türkmenistan’dan yapılan kayıt sayısı ise 1113 oldu. Yeni kayıtlarda yaşanan bu ilgiye paralel olarak ülkedeki en kalabalık yabancı öğrenci grubunu da Azeriler oluşturuyor. 2010-2011 yılında ülkedeki toplam Azeri öğrenci sayısı 3 bin 540. Azerileri, 2 bin 929 ile Türkmenler, 1305 ile İranlılar takip ediyor.

Tayyip Erdoğan Üniversitesi arasında karşılıklı işbirliği anlaşmaları imzalandı. YÖK ve ÖSYM kaynaklarına göre Türkiye’de faaliyet gösteren üniversitelerin sayısı her geçen gün artsa da (bugün itibarıyla 103 devlet üniversitesi, 65 vakıf) gösterilen ilginin tek nedeni bu değil. Yüksek öğrenim kurumlarının değişmekte olan yapıları ve üniversitelerin alt yapılarında yaşanan olumlu gelişmeler de eğitim kalitesini dünya standartlarına getiriyor.

YÜKSEK ÖĞRENİM KABUK DEĞİŞTİRİYOR

Türkiye’de halen devlet ve vakıf olmak üzere iki tür üniversite var. Her ne kadar günlük kullanımda vakıf üniversiteleri “özel” diye nitelense de, kâğıt üzerinde bu kurumlar asla kâr amacı güdemi- yor. Sabancı, Koç, Bilkent gibi üniversitelerde öğrenci başına maliyet 30 bin lira civarında seyrediyor. Öte yandan her geçen gün medyada yeni bir vakıf üniversitesi haberi yayınlanıyor. Eğitim

kulislerinde “her şeye rağmen” yaşanan bu dinamizm şöyle değerlendiriliyor: “Beklenen Anayasa değişikliğiyle devlet ve vakıf üniversitelerinin yanına özel üniversite seçeneği de eklenecek. Üniversitelerin sayısı artacak.” YÖK Başkanı Prof. Dr. Gökhan Çetinsaya dergimize verdiği özel demeçte yeni düzenlemeler hakkındaki görüşlerini şöyle aktarıyor: “Son 10 yıla baktığımızda yükseköğretim alanımızın birkaç kat büyüdüğünü görüyoruz. Bugün 4 milyon 300 bin kadar öğrenci, 168 üniversite ve 120 bin öğretim üyesi olan bir



YÖK Chairman
Prof. Dr. Gökhan Çetinsaya/
YÖK Başkanı Prof. Dr.
Gökhan Çetinsaya

Rectors with the title of professor will be appointed for a term of five years. The same person will not be able to be rector of the same state university twice. The new system will also encourage research, academic performance and competitiveness.”

When it comes to differentiating between foundation universities and private universities, Çetinsaya has this to say: “The establishment of private universities depends on constitutional changes. If there are already private elementary schools and high schools, why shouldn’t there be private universities? Besides, it’s important to find alternative sources of financing for higher education outside of the state. Private universities will provide this. Also, if there are foundation universities that find their legal status too constrictive, they could easily transform themselves into private universities.

A THREE-LEGGED STRUCTURE

Özyegin University rector Prof. Dr. Erhan Erkut says that once a system like this is implemented, there will be a three-legged structure outside of the state universities. The first leg is comprised of foundation universities that are high education career orientated and will compete in the global arena. The second leg is comprised of foundation universities that focus on more scientific fields and profession training, without being globally competitive. The third leg is comprised of private universities that will need tuition fees of between 10,000 and 15,000 TL, and which will offer a kind of “retail knowledge”. Erkut believes there may be significant dynamism in the third segment. “There could be a structure

that seeks to gain from demand. There’s no set rule that every school will pay its academicians hundreds of thousands of lira.” He believes that these kinds of structures would be particularly useful in Anatolia where there’s a need to lay the groundwork for an increase in higher education opportunities. This spread and diversification will also benefit foreign students from regional countries. For this to be achieved the existing shortfall in infrastructure must be addressed and there must be a substantial capacity increase. At this point, the National Ministry of Education has developed a new strategy and added the Public Private Partnership (PPP) method to their plans.

In the PPP model, the state shares the project with the private sector. The state continues to provide educational services while the management of the university is the responsibility of the private sector. Three different models have been proposed within this framework: land can be allocated to the investor, the investor can modernize an existing school, or, option three, an underperforming or underutilized school can be handed to the private sector.

In return, the private sector is required to open a school elsewhere under set specifications. Here’s how the first model works: the state allocates land to the private sector, but only gives the private sector the higher management. The construction is undertaken by the private sector, the right for undertaking the construction is registered with the land registry certificate which is then used as collateral for credit. When the construction is finished, they then rent the building out to the state.

Rectors with the title of professor will be appointed for a term of five years.

alandan bahsediyoruz. 2023 hedeflerini göz önüne getirdiğimizde bu alanın daha da büyüyeceğini tahmin edebiliyoruz. O bakımdan önümüzdeki mesele sadece 1980 Türkiye’sinin şartlarında çıkmış bir yasayı değiştirme meselesi değildir. Bizler bir buçuk iki yılı bu alan elimizdeki, tartışmaya açık metin arkasındaki çalışmalarda bazı ana ilkeler etrafında düşünmeye, tartışmaya ve fikirlerimizi oluşturmaya çalıştık.”

TEK TİP ÜNİVERSİTELER SONA ERECEK

Genel olarak idari özerklik ve yetki devri ilkesini benimsediklerini söyleyen Çetinsaya sözlerine şöyle devam ediyor: “YÖK önemli yetkilerini üniversite senatolarına bırakacak ancak bunun karşılığında hesap verilebilirlik ve kalite güvencesi sistemi içinde denetim söz konusu olacak. YÖK’ü Türkiye Yüksek Öğretim Kurumu adıyla planlama, koordinasyon ve denetleme kurulu haline getirmek, üniversitelerde tektipçiliğe son verip, farklılaşmaya imkan sağlayan bir yönetim modeline geçmek istiyoruz. Ayrıca, ana bilim dalı başkanından dekanlara kadar her kademedede seçim ön-

Profesör unvanına sahip olan rektörler beş yıl için atanacak.

görüyoruz. Profesör unvanına sahip olan rektörler beş yıl için atanacak. Bir kimse aynı devlet üniversitesinde iki defa rektörlük yapamayacak.

‘Araştırmayı teşvik etmek, akademik performans ve rekabet’ kavramları da yasa tasarısındaki önemli hususlar arasında.” Çetinsaya’nın vakıf üniversiteleri ile

özel üniversite ayrımının netleşmesi konusuna yaklaşımı ise şöyle: “Özel üniversitelerin kurulabilmesi Anayasa değişikliğine bağlı. Fakat özel liselerin, ortaokulların, ilkokulların olduğu yerde neden özel üniversite olmasın... Ayrıca, bu dönemde yükseköğretim finansmanına devlet dışında başka kaynakların da katılması gerekiyor. Özeller bunu da sağlayacaktır. Yine mevcut vakıf üniversitelerinden ‘Bu gömlek dar geliyor’ diyen varsa rahatlıkla statülerini ‘özel üniversite’ olarak değiştirebilecek.”

ÜÇ AYAKLI YAPI

Özyeğin Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erhan Erkut, bu yönde bir yapılanmanın hayata geçmesi halinde devlet üniversiteleri dışındaki kategoride üç bacaklı bir yapı oluşacağını öngörüyor. İlk sırafta, yüksek akademik kariyere odaklı ve küresel arenada ses getiren vakıf üniversiteleri var. İkinci sırafta ise bilimsel yanı görece güçlü, mesleki eğitimleri de öne çıkaran ve uluslararası akademik arenada iddiası olamayan vakıf üniversiteleri yer alıyor. Erkut’un sözünü ettiği üçüncü kategoride ise 10 bin ila 15 bin liralık ücretlerle faaliyet gösterecek, “bilgi perakendeciliğine” yönelik özel üniversiteler olacak. Erkut’a göre bu üçüncü segmentte önemli bir canlanma olabilir: “Sürümden kazanmaya uygun bir yapı oluşturulabilir. Her okul akademisyenine yüz binlerce lira verecek diye bir kaide yok” diyor. Bu kurumlara özellikle Anadolu’da yüksek öğrenimi tabana yaymak için ihtiyaç duyulduğunun altını çiziyor. Bu yaygınlaştırma bölge ülkelerden gelecek öğrencilerin de yararına olacak. Söz konusu genişleme hedefinin gerçekleştirilmesi adına altyapı açığının da kapanması ve yeni kapasite artırımı gerekiyor. Bu noktada Milli Eğitim Bakanlığı özel bir strateji geliştirdi ve planlarına Kamu Özel Ortaklığı (KÖO) yöntemini de dâhil etti.

The state pays the private sector rent or fees. The payments go toward services such as use of the building, repair-maintenance and security. The state and the private sector act as joint operators for a period of 25 or 49 years. The state is in charge of education while the private sector is in charge of management.

PPP MODEL

The details concerning the educational campuses that will be built in the “2013-2016 Educational Facilities Plan” have been finalized. The plan that was announced under the title of “Educational Campus Planning with the Public Private Partnership Model” can be outlined as follows: “The land to be allocated for educational facilities should be close to urban areas, their ownership and allocation should be finalized, and they should be within the expansion plans of the city they are near, or be in an already existing urban setting. Another factor is the size of the land that will be allocated. The land should be big enough to sustain the building of educational facilities well into the future (10-25-50 years). The topography must be smooth and there should be enough land to also support outdoor and indoor sports facilities, a stadium, an athletics track, swimming pool, science center and conference hall, with an estimated area of 100,000m² or more.” The plan also envisages educational facilities geared toward industry being built in or near organized industrial zones. Educational facilities that serve vocational occupations like tourism and hotel management will be located in tourism and holiday areas.

Public-Private Partnership Model for Education.

KÖO modelinde devlet işlev ve yetkinliklerini piyasayla paylaşıyor. Eğitim hizmetini devlet vermeye devam ediyor ancak fiziksel işletmecilik özel sektöre devrediliyor. Bu çerçevede üç farklı model düşünülmüş. Yatırımcıya arazi tahsis edilebiliyor ya da var olan bir okulu modernize etmesi talep ediliyor.

Üçüncü alternatifte ise işlevinden memnun olunmayan veya atıl durumda olan bir okul, özel sektöre dilediği gibi kullanması için veriliyor. Karşılığında da özel sektörden başka bir yerde belirlenen standartlarda bir okul yapması isteniyor. Yatırımcıların ilgi gösterdiği arazi tahsis şu şekilde işliyor. Devlet özel sektöre arazi tahsis ediyor fakat yalnızca üst yönetim hakkını veriyor. İnşaatı özel sektör yapıyor, üst hakkını tapuda tescil ediyor ve bunu teminat göstererek kredi alıyor. İnşaat bittiğinde de devlete binayı kiralyor. Devlet özel sektöre kira-aidat gibi ödemeler yapıyor. Ödemeler,

Eğitime “Kamu-Özel Ortaklığı Modeli” geliyor.

hem bina kullanım hakkı hem de bakım-onarım, güvenlik gibi hizmetlerin karşılığı olarak yapılıyor. Bu yapıda 25 veya 49 sene için

devlet ve özel sektör ortak işletmeci gibi hareket ediyor. İmtiyazı yani eğitimi devlet, imtiyaz dışı konuların işletmeciliğini ise özel sektör gerçekleştiriyor.

KAMU ÖZEL ORTAKLIĞI MODELİ

“2013-2016 Yılları Eğitim Öğretim Tesisleri Planı”nda yeni yapılacak eğitim kampüslerinin detaylarına göre “Kamu Özel Ortaklığı Modeli ile Eğitim Kampüslerinin Planlaması” başlığı altında açıklanan planın temel yaklaşımı da şöyle: “Arazi tesisinde imar planında eğitim alanı olarak ayrılmış, yerleşim yerlerine ulaşımı kolay, mülkiyet ve tahsis işlemleri tamamlanmış, şehrin genişleme alanları içinde olan veya etrafında yerleşim alanı bulunan yerlerin

verilmesi öngörülüyor. Bu tesiste dikkat edilen konulardan biri de arazinin büyüklüğü.

Modele göre verilen arazi ileri ki yıllarda (10-25-50 yıl) eğitim öğretim tesislerinin yapılmasına imkân verecek kadar büyük olmalı. Topografyası düzgün, kapalı-açık spor salonu, stadyum, atletizm pisti, yüzme havuzu, bilim merkezi, konferans salonu gibi eğitim öğretim destek alanlarının oluşturulmasına yetecek ölçüde en az 100 bin metrekare veya daha büyük arsaların temin edilmesi planlanıyor.”

Bahsi geçen planda ayrıca sanayiye yönelik eğitim kampüslerinin organize sanayi bölgelerinde ya da yakınlarında yapılması planlanıyor. Turizm ve otelcilikle ilgili eğitim kurumları da turistik bölgelerde kurulacak.



GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ

İMPOMES

Mülkiyet Erişim Sistemi

İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi ile sahip olduğunuz mülklerinizi en iyi şekilde takip etme olanağı artık elinizin altında olacak.

İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi nedir ve ne işe yarar? Birkaç cümle ile tanımlar mısınız?

İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi; Şehir Plancısı Hüseyin OFLAZ tarafından 1997 yılında kurulan İmpo İmar Ltd. Şti.'nin uzman kadrosu tarafından üç yılı aşkın süredir devam eden AR-GE çalışmalarının sonucunda ortaya çıkan bir gayrimenkul yönetim ve takip sistemidir.; Sisteme kayıtlı tüm gayrimenkullere ilişkin; konum, yapılaşma ve işgal durumu, mevcut durum fotoğrafları, yüzölçümü, mülkiyet bilgileri, gayrimenkulün yürürlükte olan her ölçekteki plana göre imar durumu, emlak vergisi ve rayiç bedel tespitleri, planlama, değerlendirme ve hukuk konularında uzman yorumlarını içermektedir. Sistem, kullanıcıya sunulan her detayda sorgulama seçenekleri ile gayrimenkule ilişkin tüm verileri, web üzerinde erişilebilir hale getirmektedir.

İMPOMES'in hedef kitlesi kimlerden oluşuyor?

İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi'nin hedef kitlesi, sahip olduğu mülklerin düzenli, güncel ve detaylı takibini iş yoğunluğu, uzman kadro eksikliği gibi sebeplerle yapamayan/yapmakta zorlanan gayrimenkul sahiplerinden oluşmaktadır. Bu sistemle gayrimenkullerini en iyi şekilde takip etme olanağı sunulmaktadır. Sistem,

takibi yapılmadığı için işgal, imar planı değişikliği, şerh, haciz vb. durumlara maruz kalan gayrimenkuller üzerinde malikin sahip olduğu hakların resmi belgelerle korunmasını sağlamaktadır.

İMPOMES kimler tarafından kullanılıyor?

Birden çok ilde gayrimenkulü bulunan kurumsal firmalar, ilgili gayrimenkullerinin yönetimi için, firmaları bünyesinde, farklı disiplinlerde, nitelikli personel istihdamının zor olması ve yüksek maliyet nedeniyle, bu sistemi tercih etmektedir. İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi'nde birçok kurumsal firmaya ait gayrimenkullerin takibi yapılmaktadır. Kullanıcı; Hesap bilgileri ile internet üzerinden, maliki olduğu gayrimenkullerin her türlü bilgi ve belgelerine istediği zaman ulaşmakta ve takibini yapabilmektedir.

İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi'nin benzerleri var mı? Benzerleri varsa, İMPOMES'i benzerlerinden ayıran nedir?

Bilgi Teknolojileri sektöründe birbirine benzer web tabanlı Gayrimenkul Takip Sistemleri mevcut olup, İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi; takip ettiği konular, alt yapısında kullanılan yazılım ve sistemlerle, farklı bir vizyon sunmaktadır.

Sistemi benzerlerinden ayıran en önemli özelliği; Coğrafi Bilgi Sistemleri alt yapısı kullanılması, her gayrimenkule ilişkin bilgi ve belgelere, gayrimenkulün grafik verisi üzerinden erişilebilmesi ve bu bilgi ve belgelere yalnızca o gayrimenkulün sahibinin erişimine olanak veren, aynı zamanda sistem dışından erişimleri engelleyen üst düzey bir güvenlik sistemine sahip olmasıdır. Ayrıca sistemdeki tüm verilerin iki aylık periyotlar halinde güncellenmesiyle hazırlanan raporların, tüm kullanıcılara düzenli olarak iletilmesi, sisteme özgün bir nitelik daha katmaktadır. İMPOMES Mülkiyet Erişim Sistemi, gayrimenkullerin detaylı ve güncel takibini, daha önce örneği görülmemiş bir kolaylık ve doğruluk düzeyinde mümkün kılmaktadır.

Advertorial



Hüseyin Ofraz | İmpo İmar Ltd. Şti.Yon. Kur. Bşk.





JANTSA ON ITS WAY TO BECOME A GLOBAL GIANT

ONE OF THE NEW PLAYERS ON İMKB,
JANTSA IS BUILDING THE WORLD'S
BIGGEST WHEEL FACTORY IN AYDIN

Listed on İMKB last August, Jantsa was established in 1977 as a 600-partner corporation. These 600 partners, who were brought into the endeavour under the leadership of Şefik Çerçioğlu, created a business in Atça, Aydın that currently exports to five continents. The company's first products were agricultural trailer wheels. Today, Jantsa is a manufacturing giant based in a 100,000 m² facility in Aydın Organized Industrial Zone that exports to 80 countries worldwide.





JANTSA DÜNYA DEVİ OLMA YOLUNDA

İMKB'NİN YENİ OYUNCULARINDAN JANTSA,
DÜNYANIN EN BÜYÜK JANT FABRİKASINI
AYDIN'DA İNŞA EDİYOR.

MKB'ye geçtiğimiz yıl Ağustos ayında kote olan Jantsa, 1977 yılında tam 600 ortaklı bir yapı olarak kurulmuş. Şefik Çerçioğlu önderliğinde bir araya gelen 600 kişi, Aydın'ın Atça kasabasında bugün beş kıtaya ihracat yapan bir girişime imza atmış. Şirketin ilk üretimi ise zirai treyler jantı olmuş. Günümüzde Jantsa, Aydın Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 100 bin m²'lik bir alanda faaliyet gösteren ve 80 ülkeye ihracat yapan bir dev.

2009-2010 yılları arasında yüzde 90 gibi son derece etkileyici bir büyümeye imza atan Jantsa'nın 80 ülkede 250 şubesi bulunuyor.

Şirket, son aylarda epey yoğun günler yaşıyor çünkü 80 milyon TL'lik yatırımla dünyanın en büyük jant fabrikasını Aydın'da kuruyor. Bu yatırımın temelinde önemli bir ortaklık var. Jantsa 2011'de, bir asırdır jant üretimi yapan İtalyan CLN Group'la işbirliğine gitti ve binek araçları için jant üretimine de girdi.

Jantsa'nın Genel Müdürü ve Aydın Sanayi Odası Başkanı Ercan Çerçioğlu ortaklığın sağladığı sinerjiden çok memnun. Birlikteliğin getirdiği ivmeyi şu sözleriyle anlatıyor: "Yeni tesisimizde deneme üretimine başladık. Buradaki kapasite oto jantında 2,6 milyon, ticari araçta da 1 milyon adet... Bunun dışında Jantsa'nın yıllık 1,5 milyon adet ticari, zirai ve iş makinesi jantı üretim kapasitesi var. Jantsa'nın halka arzının ardından CLN ile JMW'yi kurduk.





Jantsa grew an incredible 90% in 2009-2010 and has 250 branches in 80 countries. The company has been going through an eventful period as it prepares to build the world's biggest wheel factory in Aydın with an 80 million TL investment. Underlying this investment is an important partnership. In 2011, Jantsa and CLN Group from Italy created a joint venture company that will produce wheels for automobiles.

Ercan Çerçioğlu, Jantsa General Manager and Aydın Chamber of Industry Chairman, is very happy with the synergy that has resulted from this new partnership. "We've begun test productions at our new facility," he explains. "We have a production capacity of 2.6 million automobile wheels and one million commercial vehicle wheels. Besides this, Jantsa has the capacity to produce 1.5 million commercial, agricultural and construction vehicle wheels. Following Jantsa's IPO, we established JMW with CLN. We both have a 50% stake in JMW, but we hold the management rights. In our own company, Jantsa AŞ, our export share is around 70%. In 2012, our exports reached 100 million TL. Now in 2013, CLN begins operations.

Our aim is to produce Doblo wheels. CLN already had the contract from Fiat in Italy. As of 2014, JMW will begin exporting to European auto factories. About 800,000 wheels are needed for Doblo, but we have no concerns as to whether we can meet this demand because we already have excess capacity. We could even produce wheels for other brands and models."

FROM COMPETITION TO PARTNERSHIP

Çerçioğlu underlines the fact that their new factory for automobile and heavy vehicle wheels will create 400 new jobs. The Turkish-Italian joint venture JMW is expected to export up to 57 million TL worth of wheels annually, with a targeted annual turnover of 100 million TL. CLN Group Board of Directors Chairman Gabrielle Perris Magnetto is impressed by Jantsa's fast and consistent growth performance. "It's good to have become partners with our biggest international competitor," said Magnetto. "Jantsa is a family company, like us, and it is an important player in the sector. We are very happy to be in Turkey and to have become partners with them."

"2012 yılında 100 milyon TL ihracat gerçekleştirdik."

Hisse payımız yarı yarıya ama yönetim bizde. Kendi üretimimizde, Jantsa AŞ'de ise ihracat payı yüzde 70 oranında. 2012'de 100 milyon TL ihracat gerçekleştirdik. 2013'te de CLN devreye giriyor. Hedefimiz Doblo jantı üretmek. CLN, İtalyan Fiat'tan işi önceden almıştı. 2014'ten itibaren de JMW, Avrupa'daki oto fabrikalarına ihracata başlayacak. Doblo için 800 bin adet jant gerekiyor, yetiştirebilir miyiz endişemiz yok çünkü zaten kapasite fazlamız var. Başka marka ve modellere bile üretim yapabiliriz."

REKABETTEN ORTAKLIĞA

Çerçioğlu binek araç ve ağır vasıtalar için jant üretecek fabrikanın 400 kişiye istihdam sağlayacağını da altını çiziyor. Türk - İtalyan ortaklığındaki JMW, yılda yaklaşık 57 milyon TL'lik ihracatın yanı sıra 100 milyon TL'lik de ciro hedefiyle hareket ediyor.

CLN Group Yönetim Kurulu Başkanı Gabrielle Perris Magnetto, Jantsa'nın hızlı ve istikrarlı büyüme performansından etkilenmiş: "Uluslararası arenadaki en önemli rakibimizle ortak olmak güzel. Bizim gibi aile şirketi olan Jantsa, sektörde önemli bir konuma sahip. Kendileriyle ortak olmaktan ve Türkiye'de bulunmaktan son derece mutluyuz" diyor.

"In 2012, our exports reached 100 million TL."

Jantsa General Manager
Ercan Çerçioğlu /
Jantsa Genel Müdürü
Ercan Çerçioğlu



The Volvo contract is renewed Volvo'yla anlaşma yeniledi

Jantsa, exporting wheels to 80 countries on five continents, has extended its on-going contract with Volvo for a further two years. With the extended agreement, wheel production for Volvo construction vehicles, which stood at 10,000 units in 2012, will continue and grow further. Among the clients in Jantsa's OEM (Original Equipment Manufacturer) portfolio, alongside Volvo are such brands as Hyundai, Otokar, Hydrema, Hidromek, BMC, Michelin, Pirelli, Tirsan, Karsan and Temsa.

Dünyada beş kıtada 80 ülkeye jant ihracatı gerçekleştiren Jantsa, dünya devlerinden Volvo ile süregelen işbirliğini iki yıl daha uzattı. Dev işbirliği sayesinde 2012 yılında Volvo iş makineleri için 10 bin adet olan jant üretimi, yeni anlaşmayla artarak devam edecek. Jantsa'nın OEM (Original Equipment Manufacturer) portföyünde Volvo'nun yanı sıra Hyundai, Otokar, Hydrema, Hidromek, BMC, Michelin, Pirelli, Tirsan, Karsan ve Temsa gibi markalar da bulunuyor.

THE BOUNTIES OF GOING PUBLIC

Jantsa shares began trading on İMKB Second National Market on August 28. Çerçioğlu looks back on their first days on the market. “With an annual turnover of 137 million TL by the end of 2011, Jantsa had the sixth highest turnover among the companies that started trading on İMKB. After establishing this foreign partnership with CLN, our shares began trading on İMKB, making us, in effect, a European company. In accordance with our Family Constitution, we’re going to pass on a corporate structure to the third generation and we’re going to acquire a European company with the capital we raise from our IPO.” Çerçioğlu adds that as part of the framework of the company’s on-going institutionalization and transparency policy, it may pull out of its remaining realty investments and initiatives. The company’s financial figures are as follows: Jantsa’s consolidated sales in the first three quarters of 2012 stand at 107 million TL, with net profits of 7.8 million TL. The company’s net profits for 2011 exceeded 10.9 million TL, and as of the third quarter of 2012, they stood at 7.8 million TL. Jantsa recorded 3% growth in the third quarter of 2012 compared to the same period last year, and its foreign sales also grew by 5%. While the company’s shareholders’ equity stood at 75.2 million TL at the end of 2011, in 2012 that figure increased by 20% to reach 91 million TL in the first three quarters of 2012. Jantsa’s short and long term debt decreased by 36% in comparison to year-end 2011, falling to 45 million TL, while the company’s commercial debt stood at 9 million TL, a decrease of 56%. With its new investments, Jantsa aims to produce two million automobile wheels and one million heavy vehicle wheels annually. Jantsa General Manager Ercan Çerçioğlu states that in order to increase their market share and maintain their high levels of growth, they will focus on expansion policies and brand awareness. “With our corporate acquisitions, we plan on growing in the medium and long term,” he explains. “In 2012 we reached an annual turnover of 135 million TL. Our objective for 2013 is to sell 1.1 million wheels and attain a turnover of 145 million TL.”

“Our turnover goal for 2013 is 145 million TL.”

HALKA AÇILMANIN BEREKETİ

Jantsa 28 Ağustos’ta İMKB 2. Ulusal Pazar’da işlem görmeye başladı. Çerçioğlu ilk dönemlerini şu sözleriyle hatırlıyor: “Jantsa, 2011 sonundaki 137 milyon TL cirosuyla bu yıl İMKB’de işlem görmeye başlayan şirketler ara-

“2013’te ciro hedefimiz 145 milyon TL.”

sında en yüksek ciroya sahip altıncı şirket oldu. Yabancı ortaklıktan sonra İMKB’de işlem görmeye başlayarak aynı zamanda Avrupalı bir şirket de olduk. Böylece daha önce yazılan aile anayasamız gereği üçüncü kuşağa kurumsal bir şirket bırakabileceğiz ve halka arzdan elde ettiğimiz gelirle Avrupada şirket satın alacağız.”

Çerçioğlu, şirketin kurumsallaşma ve şeffaflaşma politikası çerçevesinde ana faaliyeti dışında kalan gayrimenkul yatırımlarından ve iştiraklerinden de çekilebileceğini belirtiyor.

Şirketin mali portresi ise şöyle: Jantsa’nın 2012’nin ilk dokuz ayında konsolide satışları 107 milyon TL, net kârı 7,8 milyon TL oldu. 2011 yılının tamamında net kârı 10 milyon 961 bin TL olan şirket, 2012’nin üçüncü çeyreğinde 7,8 milyon TL’lik bir rakama ulaşmayı başardı. 2012 yılının üçüncü çeyreğinde de geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 3 satış artışı kaydeden Jantsa, yurt dışı operasyonlarının satışlarını da yüzde 5 artırdı.

Şirketin öz kaynakları 2011 yılının sonunda 75 milyon 200 bin TL iken, 2012 yılının ilk dokuz ayında yüzde 20 artışla 91 milyon TL’ye yükseldi. Şirketin kısa ve uzun vadeli finansal borçları 2011 sonuna göre yüzde 36 azalışla 45 milyon TL’ye, ticari borçları ise yüzde 56 azalışla 9 milyon TL’ye geriledi.

Jantsa yeni yatırımlarla yılda iki milyon adet otomobil jantı, bir milyon adet de ağır vasıta jantı üretmeye hazırlanıyor. Jantsa Genel Müdürü Ercan Çerçioğlu pazar paylarını artırmak ve güçlü satışla yakaladıkları büyümeyi sürdürmek için genişleme politikası ve marka bilinirliğine odaklandıklarını ifade ediyor: “Şirket satın almaları ile orta ve uzun vadede büyümeyi hedefliyoruz. 2012’de 135 milyon TL ciro yakaladık. 2013’te ise hedefimiz 1 milyon 100 bin adetlik jant satışı gerçekleştirmek ve ciromuzu 145 milyon TL’ye yükseltmek.”



Jantsa export to 80 countries. Jantsa 80 ülkeye ihracat yapıyor.

INSULATION HEATS UP

THE HEAT INSULATION MARKET IS GROWING FAST. SPURRED ON BY NEW REGULATIONS, THE SECTOR HAS ATTRACTED THE ATTENTION OF BIG PAINT COMPANIES...

The insulation sector has been a shining star of late. As of the first half of 2012, the total market value of the insulation sector exceeded 7 billion TL. This figure is expected to grow exponentially. Various factors spurring growth are developing simultaneously. One of the most important factors is the rise in energy costs as a result of the on-going depletion of the earth's natural resources. In Turkey, 33% of the energy that is used in buildings goes toward heating and cooling.

YALITIM RÜZGARI

ISI YALITIM PAZARI HIZLA
BÜYÜYOR. MEVZUATLARDAN
GÜÇ ALAN SEKTÖR DEV BOYA
FİRMALARININ MERCEĞİNDE...

Yalıtım sektörü son dönemlerin parlayan yıldızlarından biri... 2012 ilk yarıyıl itibariyle toplam pazar büyüklüğü 7 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Bu hacmin katlanarak artacağı tahmin ediliyor. Büyüme ivmesini hızlandıran birkaç faktör aynı anda ilerliyor. Tükenen doğal kaynaklar karşısında tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de enerji maliyetinin her geçen gün artması bu faktörlerin en önemlilerinden... Zira Türkiye'de tüketilen toplam enerjinin yüzde 33'ü binalarda, çoğunlukla da ısıtma ve soğutma amaçlı kullanılıyor. Doğalgaz ve elektrik fiyatlarında son dönemde yaşanan artışlar da

As of the first half of 2012, the total market value of the insulation sector exceeded 7 billion TL.

2012 ilk yarıyılı itibarıyla yalıtım sektörünün toplam pazar büyüklüğü 7 milyar TL'ye ulaştı.





The recent rise in natural gas and electricity prices has further demonstrated the importance of proper insulation. In Turkey, there are over 8.5 million licensed buildings and over 18 million licensed housing units, respectively, only 5.6% and 10% of which have standardized insulation. And yet insulation has been proven to reduce heating and cooling costs by as much as 50%. İZODER Board of Directors Vice Chairman Ertuğrul Şen reminds us that in 2011 Turkey spent \$55 billion on energy imports, adding: “\$24.7 billion of this amount went to housing. With proper insulation requirements and efficient energy use, we could cut this expenditure by around \$10.5 billion.”

FIVE YEARS LEFT

New laws in the sector play a big role in the growth of the insulation sector. According to new legislation which came into effect in January 2011, buildings are now required by law to have certificates of energy efficiency. The new regulations also ensure that buildings without insulation are denied licenses, while added taxes are foreseen for buildings that do have licenses but which fail the necessary insulation and energy efficiency standards. Also, the public sector will not be allowed to lease buildings that don't have an Energy Identity Certificate. According to these new regulations, the energy performance of existing buildings must be measured and an Energy Identity Certificate must be obtained by 2017.

Ocak 2011'de binalarda enerji verimliliği belgesi zorunlu hale getirildi.

özellikle binalardaki doğru yalıtımın değerini daha fazla ortaya çıkarıyor. Türkiye'de 8,5 milyonun üzerinde ruhsatlı bina, 18 milyonun üzerinde ruhsatlı konut bulunuyor. Bu binaların sadece yüzde 5,6'sı, konutların ise yüzde 10'u standartlar çerçevesinde yalıtılmış durumda. Fakat doğru ürün ve uygulamalarla yapılan ısı yalıtımı, ısıtma ve soğutma giderlerini yüzde 50 azaltıyor. İZODER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ertuğrul Şen, 2011'de Türkiye'nin 55 milyar dolarlık enerji ithal ettiğini hatırlatıyor ve ekliyor: “Bu hacmin 24,7 milyar doları konutlarda gerçekleşiyor. Binalardaki enerji verimliliği ve doğru ısı yalıtımı ile 10,5 milyar dolar tasarruf edebiliriz.”

BEŞ YIL KALDI

Kanunen getirilen mecburiyetler de sektörün önünün açılmasında önemli rol oynuyor. Ocak 2011'de yürürlüğe giren mevzuata göre binalarda enerji verimliliği belgesi zorunlu hale getirildi. Mevzuatta ayrıca yalıtımsız binalara ruhsat verilmemesi, ruhsatlı

EE certificate in buildings is a must since January 2011.

binaların vergisinin yalıtım ve enerji verimliliğine göre yükseltilmesi ya da azaltılması, “Enerji Kimlik Belgesi”

olmayan ve enerji tüketimi standart dışı olan yalıtımsız binaların kamu kurum ve kuruluşları tarafından kiralanmaması gibi çeşitli düzenlemeler de yer alıyor.



Bu düzenlemelere göre 2017'ye kadar mevcut binaların enerji performansının ölçülmesi ve "Enerji Kimlik Belgesi" alması şart. Bu çerçevede 2017'den itibaren binanın "Enerji Kimlik Belgesi"nde yer alan karbondioksit salınım miktarları, o tarihte yürürlükte olan mevzuatta tanımlanan asgari değerlerin üzerinde olanlara idari yaptırım uygulanacak. Bu şekilde binalara azami enerji ve emisyon sınırlaması getirilerek, mevcut yalıtımsız binalarda ısı yalıtımı ve verimli sistemler için yapılacak yatırımların cazip hale getirilmesi hedefleniyor. Bu durum özellikle boya üreticilerinin yatırımlarına da ivme kazandırıyor.

İZODER
Board of
Directors Vice
Chairman
Ertuğrul Şen/
İZODER
Yönetim
Kurulu Başkan
Yardımcısı



**In Turkey, over
18 million
housing units
are licensed.**

As of 2017, punitive measures will be taken for buildings that do not meet the necessary CO2 emission standards set out in the Energy Identity Certificate. By bringing maximum limits to energy use and emissions, the implementation of insulation and energy efficient systems in uninsulated buildings will be incentivized. This will also spur investments from the big paint producers.

**Türkiye'de 18 milyon
üzerinde ruhsatlı konut
bulunuyor.**

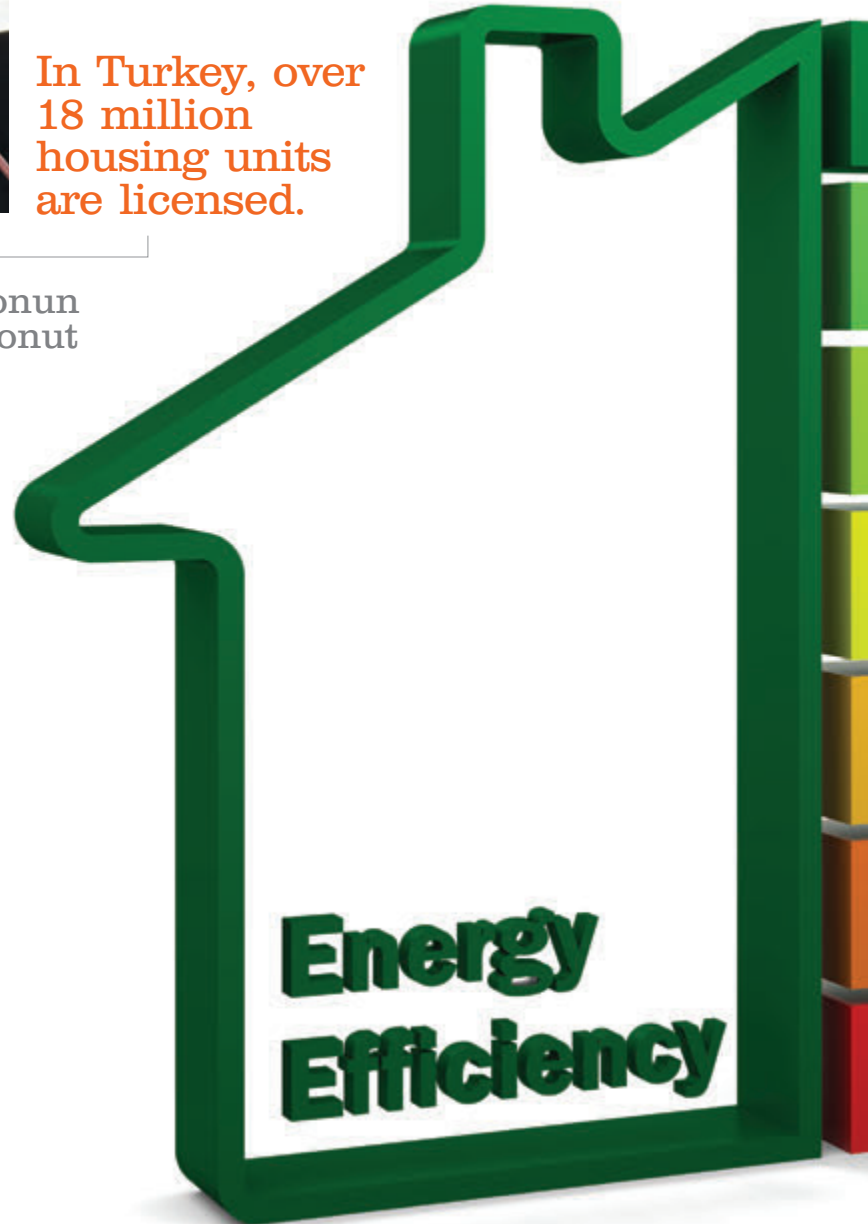
THE PAINT GIANTS ARE READY TO POUNCE

Last April, Betek Boya Group opened its 104,000 m2 factory



Kalekim's Associate General
Director of Sales, Altuğ Akbaş/
Kalekim Satış Sorumlu Gen.
Müd. Yrd. Altuğ Akbaş

in Kayseri. The company will produce 36 million m2 of insulation products a year, which will make it Anatolia's biggest exterior heat insulation system manufacturer. Kalekim's Associate General Director of Sales, Altuğ Akbaş, stresses that with the compulsory Energy Identity Certificates, there will remain no buildings without insulation,



adding that, as Kale Group, they aim to increase investments in the sector. Stating that they currently produce adhesive mortar and plaster in five factories in Russia and Turkey, Akbaş adds that they are preparing to build a new construction chemicals factory in Erzurum.

Polisan is also investing in two new factories in Kayseri and İstanbul. Polisan Heating Insulation Systems Director Tuncel Altınel explains that paint and insulation materials are now sold to the customer as one package, adding “We grow 100% annually in the heating insulation sector. In package sales, we’re ranked second in Turkey. We have two new investments in this area. With these massive new projects we plan on completing by 2014, we will be able to sell foam raw materials to insulation manufacturers. Düfa Boya Thermal Director Ertan Şafak says that although they’ve been doing package system services in the sector for three years now, they’re still growing at an average rate of 60% per annum, adding that they will continue to invest in the sector so as to keep providing quality service for their customers.



BOYA DEVLERİ ATAKTA

Betek Boya Grubu, 104 bin m²’lik Kayseri Fabrikası’nı Nisan’da açmıştı. Firma, Anadolu’nun en büyük dış cephe ısı yalıtım sistemleri üretim tesisi ile yılda 36 milyon metrekarelik ısı yalıtım ürünleri üretecek. Kalekim Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Akbaş ise zorunlu hale getirilecek “Enerji Kimlik Belgesi” uygulamasıyla artık yalıtımsız konut kalmayacağını altını çizerek Kale Grubu olarak bu alana yatırımı artıracıklarını ifade ediyor. Hâlihazırda Rusya ve Türkiye genelindeki beş fabrikayla yapıştırma harcı ve sıva üretimi gerçekleştirdiklerini belirten Akbaş, Erzurum’da yeni bir yapı kimyasalları fabrikası kurmaya hazırlandıklarını söylüyor. Polisan da Kayseri ve İstanbul’da iki fabrika yatırımı yapıyor. Boya ve yalıtım malzemelerinin artık paket satış olarak müşteriye sunulduğunu belirten Polisan Isı Yalıtım Sistemi Yöneticisi Tuncel Altınel, “Her yıl ısı yalıtımında yüzde 100 büyüyörüz. Paket satışta Türkiye’de ikinci sıradayız. Bu alana yönelik yeni iki yatırımımız olacak. 2014 yılında hayata geçirmeyi planladığımız bu dev yatırımlarla, yalıtımcılara köpük hammadde satışını gerçekleştireceğiz” şeklinde konuşuyor. Düfa Boya Termal Sorumlusu Ertan Şafak ise sektörde paket sistem olarak hizmet vermeye başlayalı üç yıl olmasına rağmen her yıl ortalama yüzde 60 büyümeye yaşadıklarını belirtiyor ve kaliteli hizmet vermek için bu alanda yatırım yapmaya devam edeceklerini sözlerine ekliyor.

With proper insulation requirements and efficient energy use, we could cut this expenditure by around \$10.5 billion.

Binalardaki enerji verimliliği ve doğru ısı yalıtımı ile 10,5 milyar dolar tasarruf edebiliriz.





İMKB's anniversary was celebrated on December 27.

İMKB'nin kuruluş yıldönümü 27 Aralık'ta kutlandı.



Türkiye'de "Borsa" 139. yaşını kutladı

İMKB'nin kuruluş yıldönümü 27 Aralık'ta kutlandı. İMKB fuayesinde düzenlenen törende konuşan Borsa Başkanı İbrahim Turhan, İMKB olarak 27 yılı geride bırakan Borsa'nın ülkemizdeki geçmişinin çok eskiye dayandığını ifade etti. Konuşmasında, Dersaadet Tahvilat Borsası adıyla 1873 yılında kurulan ilk resmi borsanın başkanı diyebileceğimiz Varna Mutasarrıfı Abidin Bey'in de 1873 yılının 27 Aralık tarihinde atanmasının çok güzel bir tesadüf olduğuna değinen Turhan, bu yıldan itibaren kuruluş yıldönümü olarak bu tarihin temel alınacağını ifade etti.

Ayrıca, Borsa'nın kuruluş yıldönümü dolayısıyla İMKB fuayesinde "Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Sermaye Piyasamız" konulu bir sergi açıldı.

Sergide Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü Osmanlı Arşivi Daire Başkanlığı'nın envanterinde bulunan Dersaadet Tahvilat Borsası'nın kuruluşu ve yapılan ilk yazışmalarla ilgili belgelerin örnekleri de katılımcıların dikkatine sunuldu.

Sergide ayrıca belgelerin Latin alfabesine çevrilmiş hali ve sadeleştirilmiş Türkçe metinleri de yer alıyor. Törende ayrıca İMKB'den 2012 yılında emekli olanlar ile 20 yılını dolduran personel ve broker'lara İMKB Başkanı İbrahim Turhan tarafından teşekkür plaketi verildi.

139th anniversary of Turkey's securities exchange

İMKB's anniversary was celebrated on December 27. İMKB Chairman & CEO İbrahim Turhan said that although İMKB leaves behind 27 years, the history of the securities exchange in Turkey dates back to many years before. Turhan mentioned that it is a nice coincidence that it was December 27 when Governor of Varna Abidin Bey was appointed as the chairman of the first official securities exchange under the name "Dersaadet Tahvilat Borsası" in 1873. Turhan noted that henceforth, this date will be accepted as the launch of the exchange in Turkey. On the occasion of the anniversary, an exhibition entitled "Turkish Capital Markets from the Ottoman Period to the Republic" was opened at İMKB foyer. Copies of the documents regarding the establishment of Dersaadet Tahvilat Borsası and the first letters were also exhibited on loan of the State Archives Department General Directorate, Ottoman Archives Department. The Exhibition also displays the documents in Latin alphabet version and in plain Turkish version as well. İMKB Chairman & CEO İbrahim Turhan presented plaques to İMKB staff and brokers that retired in 2012 and those that have completed 20 years of service.

2013



2014



2015



2016



2017



2018



Not Sure About The Future?

Gelecekte
emin değil
misiniz?

**Take Advantage of
İMKB Futures & Options.**

Yatırımlarınızı İMKB Vadeli İşlem
ve Opsiyon Piyasası'nda koruyun.



İSTANBUL
MENKUL KIYMETLER
BORSASI

Turkish-Arab capital markets merge forces

Al-Iktissad Wal-Aamal Group (AIWA) organized the Turkish-Arab Capital Markets Forum (TAF-CM) in cooperation with İMKB and CMB at the Four Seasons Bosphorus Hotel on November 16. The Forum was held for the first time with a view to strengthening the current financial relations and the cooperation between the capital markets of Turkey and Arab countries. CMB Chairman Prof. Vedat Akgiray and İMKB Chairman & CEO İbrahim Turhan delivered keynote speeches and chaired panels. The Forum agenda consisted of sustainable financial cooperation between Turkey and Arab countries, Turkey's connections with the regional markets, harmonization of Turkish and Arab capital markets regulations, and the potential mergers between Turkish and Arab companies. Mehmet Şimşek, Minister of Finance, as well as the chairmen of Libya, Tunis and Oman stock exchanges, chairman of Kuwait market regulatory body, CEO of Dubai Financial Services Board, Vice Governor of the Central Bank of Lebanon, and the representatives of stock exchanges and settlement and custody institutions of Turkey and Arab countries, banks, investment, asset management, venture capital and other financial institutions and the relevant private sector companies participated in the Forum.



Türk-Arap sermaye piyasalarından güç birliği

Türk- Arap Sermaye Piyasaları Forumu (TAF-CM), İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) ev sahipliği ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) işbirliğinde Al-Iktissad Wal-Aamal Group (AIWA) tarafından 16 Kasım'da

Four Seasons Bosphorus Hotel'de gerçekleşti.

Türkiye ve Arap ülkeleri arasındaki mevcut finansal ilişkileri ve sermaye piyasaları arasındaki işbirliklerini güçlendirmek amacıyla ilk defa düzenlenen Türk-Arap Sermaye Piyasaları Forumu'nun açılışında konuşan SPK Başkanı Prof. Dr. Vedat Akgiray ve İMKB Başkanı Dr. M. İbrahim Turhan, düzenlenen dört oturumdan ikisine başkanlık etti. Forumda, Türk ve Arap ülkeleri arasındaki sürdürülebilir finansal işbirlikleri, Türkiye'nin bölgesel piyasalarla bağlantıları, Türkiye'de ve Arap ülkelerinde sermaye piyasaları düzenlemelerinde uyum, Türk ve Arap şirketleri arasında potansiyel birleşmeler ana başlıkları tartışıldı. Forumda Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in yanı sıra Libya, Tunus, Umman Borsa Başkanları, Kuveyt Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı, Dubai Finansal Hizmetler Kurulu CEO'su, Lübnan Merkez Bankası Başkan Yardımcısı, Türkiye ve Arap ülkelerinden borsalar ile takas ve saklama kuruluşları, banka, yatırım, varlık yönetimi, girişim sermayesi, finans kuruluşlarının üst düzey yöneticileri ve ilgili özel sektör firma temsilcileri katıldı.





Yaşam stili

Life style

Where the
first exchange
was built
Borsa'nın
doğduğu topraklar
sf/p.72

A global
beverage:
Turkish coffee
Bir dünya içeceği:
Türk kahvesi
sf/p.78

The secret
treasures of the
Ottoman Palace
Osmanlı Sarayı'nın
gizli hazineleri
sf/p.84



sf/p.72



sf/p.78

sf/p.84



WHERE THE FIRST EXCHANGE WAS BUILT

THE ANCIENT CITY OF AİZANOİ IN
ÇAVDARHİSAR-KÜTAHYA, HAS THE
WORLD'S FIRST COMMODITY EXCHANGE,
AND IT IS 1750 YEARS OLD.

Yazı-Text: ÖZER TURAN

BORSA'NIN DOĞDUĞU TOPRAKLAR

KÜTAHYA ÇAVDARHİSAR'DAKİ AİZANOİ ANTİK
KENTİNDE DÜNYANIN BİN 750 YAŞINDAKİ İLK
TİCARET BORSA BİNASI YER ALIYOR.



The history of modern stock markets, which is the bedrock of the modern financial system, goes back 500 years. It's generally accepted that the world's first modern stock exchange was established in Belgium in the 16th century. Others claim it should be traced to 17th century Amsterdam. But European stock markets seem like babies in comparison after the discovery of a 1750 year-old commodity exchange building during excavations in the ancient city of Aizanoi near Çavdarhisar in Kütahya province. This, the world's first commodity exchange market, was built under the reign of Roman Emperor Diocletian in Aizanoi, present-day Çavdarhisar, in 301 CE. The commodity exchange in Aizanoi is a precursor of the modern stock exchange. Commodity exchanges are markets where commodity prices are determined directly between traders through open competition in a free-market environment.

PRICE EDICTS ON STONE PILLARS

The most significant feature of the commodity market in Aizanoi, which was excavated in 1971, is the Price Edict of Diocletian, issued in 301 CE. Known as the "Edict on Maximum Prices", it set a price ceiling on all goods and services being traded

Aizanoi'de Roma döneminde yaklaşık 80 bin kişinin yaşadığı tahmin ediliyor.

Günümüz finansal sisteminin en önemli yapısı olan menkul kıymet borsalarının tarihi yaklaşık 500 yıl geriye gidiyor. Dünyadaki ilk modern borsanın 16'nci yüzyılda Belçika'da kurulduğu kabul ediliyor. Başka bir görüşse modern borsanın doğuşunun 17'inci yüzyılda Hollanda'da (Amsterdam) gerçekleştiğini savunuyor. Ancak Kütahya'nın Çavdarhisar ilçesinde yapılan kazılarla gün ışığına çıkarılan Aizanoi Antik Kenti'ndeki bin 750 yıllık borsa binasının yanında Avrupa'daki bu borsalar daha dünkü çocuk gibi kalıyor. Dünyanın ilk borsası milattan sonra 301'de Roma İmparatoru Diocletianus tarafından bugün Çavdarhisar olarak anılan Aizanoi antik kentinde kuruluyor. Aizanoi'deki borsa, işlev olarak ticaret borsalarının ilk atalarından. Ticaret borsaları bu-
lundukları yerlerdeki mal fiyatlarının serbest rekabet düzeni içinde tespit ve ilanını üstlenen organize pazarlar olarak tanımlanıyor.

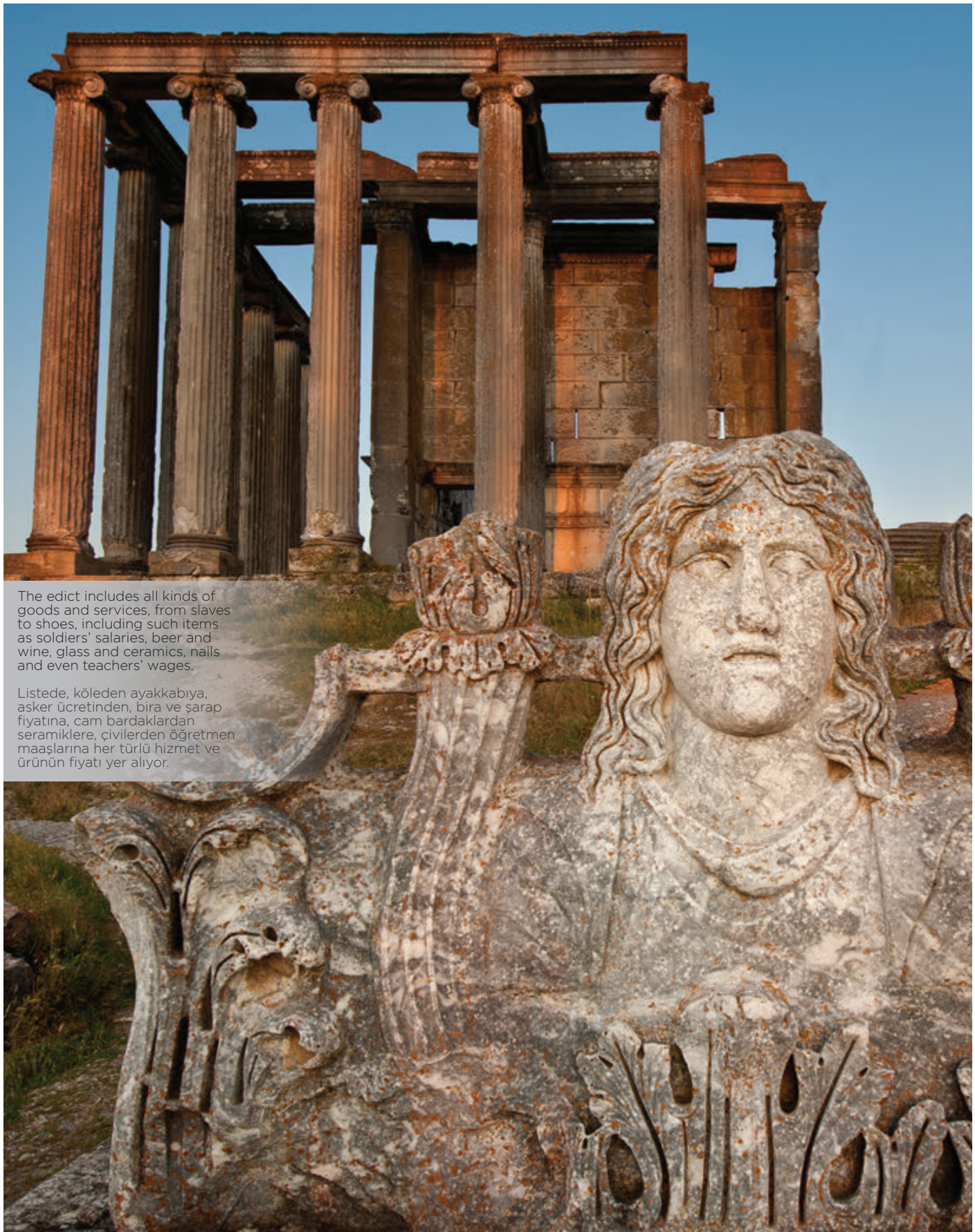
TAŞ SÜTUNLARDAKİ FİYAT LİSTESİ

1971 yılında kazısı yapılan Aizanoi borsa binasının en önemli özelliği M.S. 300'de İmparator Diocletianus'un çıkarttığı bir kanunun Latince metninin duvarlarında yazılı olması. "Maksimum Fiyat Listesi" adı verilen bu kanun, Akdeniz civarındaki Roma topraklarında satışa sunulan mal ve hizmetler için sabit fiyatlar sapıyor. Diocletianus'un amacı sürekli artan enflasyona karşı, halkın aynı ürünü her yerde aynı fiyata alabilmesini sağlamak.



In Roman times, it's believed that Aizanoi have had a population of up to 80,000.

SITAE STIN LÖCO QVID CIT QVAT TRANSVERSA VBI SVBALTARE IN ENIT CORPORAS
BII VINCENTII ET PE VM SOCIIS IN HANC CLAM TRANS E SACTA FERAT F



The edict includes all kinds of goods and services, from slaves to shoes, including such items as soldiers' salaries, beer and wine, glass and ceramics, nails and even teachers' wages.

Listede, köleden ayakkabıya, asker ücretinden, bira ve şarap fiyatına, cam bardaklardan seramiklere, çivilerden öğretmen maaşlarına her türlü hizmet ve ürünün fiyatı yer alıyor.

CIS SV PER POSVIT MAIORI ALTARI VSSV PREFAT
VLITE TDNO PAPE PAS CHALIS CV TEX PRECEPIT VTIN MAIORI ALTARE X PRI

The commodity exchange in Aizanoi is a precursor of the modern stock exchange.



on Roman lands around the Mediterranean. Diocletian's aim was to take measures against rising inflation and to ensure that people could buy products at fixed prices throughout the Roman Empire. The edict includes all kinds of goods and services, from slaves to shoes, including such items as soldiers' salaries, beer and wine, glass and ceramics, nails, and even teachers' wages. The edict features interesting pricing methods, e.g. "a strong slave is worth two donkeys, and a horse is worth three slaves, or 30,000 dinars". Human settlement around Aizanoi was traced back 3000 years, and it was known to be the main settlement of the Aizanitis, who lived under the rule of ancient Phrygia. The area passed under Roman rule in 133 CE. In the Roman period, Aizanoi was a region renowned for its wealth, thanks mainly to its production of grains, wine and wool and its golden era was in the second century CE. This period saw the construction of many buildings, most of which were discovered in the archaeological excavations. Aizanoi was at its heyday around the same time as such famed cities as Pergamum, Ephesus and Side, and it's believed to have had a population of up to 80,000. The reason that the world's first commodity exchange market was established here is due to its having been one of the most important trade centres of its time.

Archaeological excavations at Aizanoi had been undertaken by the German Archaeological Institute since 1971. In 2011 excavation work was transferred to Pamukkale University, by a team led by Associate Professor Elif Özer.

Kütahya Culture and Tourism Director Zülkarni Yeldemez says that apart from the world's oldest commodity exchange market,

Aizanoi'deki borsa, işlev olarak ticaret borsalarının atalarından...

Listede, köleden ayakkabıya, asker ücretinden, bira ve şarap fiyatına, cam bardaklardan seramiklere, çivilerden öğretmen maaşlarına her türlü hizmet ve ürünün fiyatı yer alıyor. Listede "kuvvetli bir köle iki eşek fiyatına, bir at ise üç köle fiyatına, yani 30 bin dinara eşit" gibi ilginç tarife ve fiyatlar bulunuyor.

İlk yerleşim izlerinin milattan önce 3 bin yılına kadar geriye gittiği Aizanoi, antik Frigya'ya bağlı olarak yaşayan Aizanitis'lerin ana yerleşim merkezi olarak biliniyor. Bölge milattan sonra 133'te Roma İmparatorluğu'nun egemenliğine giriyor. Roma döneminde tahıl ekimi, şarap ve yün üretimi sayesinde zenginleşmiş ve ünlü bölge sınırlarını aşmış olan Aizanoi Antik Kenti, en parlak dönemini milattan sonra 2. yüzyılda yaşamış. Bu dönemde büyük imar faaliyetleri görmüş ve bugün ortaya çıkarılan yapılar inşa edilmiş. Efes, Bergama, Side gibi kentlerle çağdaş olan Aizanoi'de Roma döneminde yaklaşık 80 bin kişinin yaşadığı tahmin ediliyor. Dünyanın ilk borsa binasının burada inşa edilmesinin sebebi de çağının en önemli ticaret merkezlerinden biri olması.

1971'den beri düzenli olarak Alman Arkeoloji Enstitüsü tarafından yürütülen Aizanoi Antik Kenti kazı çalışmaları 2011'de Pamukkale Üniversitesi'nden Doç. Dr. Elif Özer başkanlığındaki ekibe devredildi. Kütahya İl Kültür ve Turizm Müdürü Zülkarni Yeldemez, dünyanın ilk borsa binasının yer aldığı Aizanoi'de ayrıca 15 bin seyirci kapasiteli tiyatro ve ona bitişik 13 bin 500 kişilik stadyum gibi daha pek çok eserin olduğunu söylüyor.





Aizanoi also boasts a 15,000 capacity amphitheatre and a 13,500 capacity stadium, among other historical gems, including two baths and a gymnasium, five bridges (two of which are still functional), columned roads, a necropolis (ancient cemetery), and the sacred cave of Meter Steune (Roman Magna Mater, ancient Cybele).

TIME TO PROMOTE AİZANOİ

One man who has put in much effort to promoting awareness of Aizanoi is Ömer Bilgin, who spent 18 months as Çavdarhisar district governor before being posted to Gerger in Adıyaman in August 2012. Bilgin was the stimulus behind a new nationwide promotion campaign that was launched under the slogan "A Hidden History Awaits Discovery", and he says that Aizanoi is a great opportunity for Çavdarhisar. During Bilgin's tenure as district governor, posters went up on public transport and airports in İstanbul, Ankara and İzmir, exhibitions were held in the Taksim metro terminal and İstinye Park Shopping Mall. Now Bilgin believes the next step is to promote the ancient city of Aizanoi abroad. The new district governor of Çavdarhisar, Serhan Akyıldız, agrees with Bilgin. Akyıldız states that now 25,000 ticket-buying tourists visit Aizanoi every year, adding that their next plan is to make the necessary landscaping and infrastructural changes to increase that number. Akyıldız also says that they're working with a professional public relations company to draw out a roadmap for the promotion of Aizanoi.

Bunlar arasında iki hamam ve Gymnasium, ikisi kullanılır durumda olan beş köprü ile antik bent, sütunlu caddeler, mezarlıklar ve Meter Steune'nin kutsal mağarası bulunuyor.

SIRA TANITIMDA

18 ay Çavdarhisar Kaymakamlığı yaptıktan sonra Ağustos 2012'de Adıyaman'ın Gerger ilçesine atanan Ömer Bilgin, Aizanoi Antik Kenti'nin tanıtımı için büyük emek harcayan isimlerden. "Saklı Kalmış Tarih Keşfedilmeyi Bekliyor" sloganıyla Türkiye çapında önemli bir tanıtım kampanyası yapılmasını sağlayan Bilgin, Aizanoi Antik Kenti'nin Çavdarhisar için çok önemli bir fırsat olduğunu söylüyor. Bilgin döneminde İstanbul, Ankara ve İzmir'de toplu taşıma araçlarında ve havaalanlarında afiş çalışmaları yapıldı. Taksim Metro'su ve İstinye Park Alışveriş Merkezi'nde sergiler düzenlendi. Bilgin'e göre şimdiki adımsa Aizanoi Antik Kenti'ni dünyaya tanıtmak olmalı. Çavdarhisar'ın yeni kaymakamı Serhan Akyıldız da aynı görüşte. Antik kentin, şu anda yıllık 25 bin biletli ziyaretçisi olduğunu belirten Akyıldız, ilk planlarının kentte çevresel düzenlemeler yaparak turist sayısını artırmak olduğunu söylüyor. Serhan Akyıldız, Aizanoi'nin tanıtımı için profesyonel bir halkla ilişkiler şirketiyle birlikte bir yol haritası üzerinde çalıştıklarını da sözlerine ekliyor.



A global beverage: TURKISH COFFEE

WITH ITS AROMA, ITS FROTH, ITS METHOD OF PREPARATION AND STYLE OF PRESENTATION, THE FAME OF TURKISH COFFEE HAS SPREAD THROUGHOUT THE WORLD, AND NOW IT'S REGAINING ITS FORMER POPULARITY WITH A MODERN FACE.



In Turkey every meeting begins with Turkish coffee. When you visit someone's house, ask for a girl's hand in marriage, meet an old friend, your host first asks you how you'd like your coffee, then they ask you how you are. Coffee has a very important place in social life. Terms like "I'll drink one of your bitter coffees" or "A person whose coffee is drink-worthy" have become cemented in daily language, signifying bonds of friendship and affection. Even if coffee beans don't grow in Turkey, the place of Turkish coffee in our culture is great, because every coffee-lover knows that coffee isn't just a drink, it's a ritual.

A MODERN FORM OF COFFEE

Turkish coffee was sold as raw coffee beans until the end of the 19th century. They were roasted in coffee pots at home, then filtered and ground through wooden mills. As the delicious aroma wafted through the air, the coffee would be cooked slowly in long-handled coffee pots and brought to a boil three times so that it was bubbly and of just the proper consistency.

BİR DÜNYA İÇECEĞİ: TÜRK KAHVESİ

KÖPÜĞÜ, KOKUSU, PİŞİRİLMESİ VE İKRAMIYLA
TADI TÜM DÜNYAYA YAYILAN TÜRK KAHVESİ,
MODERN YÜZÜYLE ESKİ POPÜLERLİĞİNİ
YENİDEN KAZANIYOR.

Türkiye'de her buluşma Türk kahvesiyle başlar. Mîsafırlığe gidildiğinde, kız isteme merasiminde, iki arkadaş buluştuklarında önce kahvelerini nasıl içtiklerini öğrenir, ardından "Nasılsın?" diye sorarlar. Kahvenin sosyal hayatı geliştirmesi açısından da çok özel bir yeri vardır. "Acı bir kahveni içerim" ve "Kahvesi içilir olmak" sözleri, Türk kahvesi literatüründe derin dostluk ve sevginin en güzel sembolleridir. Kahve bitkisi Türkiye'de yetişmese bile Türk kahvesinin kültürümüzdeki ağırlığı çok büyük. Çünkü tüm kahve sevenlerin de bildiği gibi Türk kahvesi içerken sadece bir fincan kahve ikram edilmez, onunla birlikte bir ritüel gerçekleştirilir.

40 YILLIK HATIRIN MODERN BİR FORMLA DÖNÜŞÜ

Türk kahvesi, 19. yüzyıl sonlarına kadar çiğ çekirdek olarak satılır, evlerdeki kahve tavaalarında kavrulduktan sonra dibeklerde öğütülür ve ardından ahşap değirmenlerde incecik çekilerek hazırlanırdı.



In Turkey, 22,000 tons of coffee is consumed yearly, making it a TL 450 million of annual market.

Yıllık kahve tüketimi 22 bin ton civarı olan Türkiye'de kahvenin yıllık pazar hacmi 450 milyon TL.



The saying “A cup of coffee will be remembered for 40 years” refers to this long and laborious preparation process. The coffee is served with a small glass of water and some Turkish Delight. Turkish coffee has a long and deep-rooted heritage, although its popularity has waned over the last few years. But now Turks are rediscovering this important part of their culture, and Turkish coffee is making resurgence, albeit in a modern form.

THE AEGEAN REGION IS BIG ON COFFEE

In Turkey, 22,000 tons of coffee is consumed yearly, making it a TL 450 million of annual market. Of that amount, TL 63 million is spent on Turkish coffee annually, which means that Turkish coffee has regressed 14% in terms of its share of the overall coffee market. Now various brands have already started competing with each other to bring that percentage back up to 20%. Surveys show that two out of three coffee addicts in Turkey prefer drinking Turkish coffee. While women comprise 72% of coffee addicts, according to most recent studies the most number of Turkish coffee drinkers are found in the Aegean region, while the least number is in the Black Sea region. The place where plain coffee is most preferred is the Marmara region.

IS COFFEE BEING REPLACED BY TEA

There are various factors leading to the decline in popularity of Turkish coffee. The main one is that people are turning more towards tea. According to a survey conducted recently, 97 % of Turks

Mis gibi kokusu yayılırken mangal ateşinin üzerindeki uzun saplı cezvelerde acele edilmeden pişirilir, cezvede üç kere kaynatılarak bol köpüklü ve tam kıvamında olması sağlanırdı. “Bir fincan kahvenin 40 yıl hatırı vardır” cümlesi, bu uzun ve meşakkatli ritüelle hazırlanan geleneksel Türk kahvesi için söylenirdi. Kahvenin yanında bir bardak su ve lokum ikram edilirdi. Köklü bir gelenekten gelen ve yakın zamana kadar popülaritesini kaybettiği gözlemlenen Türk kahvesi, bugünse eski ihtişamlı günlerine daha modern bir formla geri dönüyor.

KAHVE EGE'DE KALDI

Yıllık kahve tüketimi 22 bin ton civarı olan Türkiye'de kahvenin yıllık 450 milyon TL'lik bir pazar hacmi bulunuyor. Bunun 63 milyon TL'lik bölümünü oluşturan Türk kahvesinin pazardaki payı yüzde 14'e gerilemiş durumda. Bu oranın yüzde 20'ye çekilebilmesi için çeşitli markalar yarışa başladılar bile. Türkiye'de kahve tiryakisi olan her üç kişiden ikisi Türk kahvesi içmeyi tercih ediyor. Kahve tiryakiliği konusunda kadınlar yüzde 72 ile başı çekerken, yapılan son araştırmalara göre Türk kahvesi en fazla Ege Bölgesi'nde, en az Karadeniz Bölgesi'nde tüketiliyor. Sade kahvenin en çok rağbet gördüğü yer ise Marmara Bölgesi.

KAHVENİN KÖPÜĞÜNÜ ÇAYIN DEMİ Mİ ALIYOR?

Türk kahvesinin daha az tercih edilip popülaritesinin azalmasında birkaç faktörün etkili olduğu söylenebilir. Türkiye'de ağırlıklı olarak

Surveys show that two out of three coffee addicts in Turkey prefer drinking Turkish coffee.

Türkiye’de kahve tiryakisi olan her üç kişiden ikisi Türk kahvesi içmeyi tercih ediyor.



prefer tea over coffee. Although Turkish coffee is making a comeback, it’s also competing against giant cafe chains that serve imported coffee options like latte, cappuccino espresso, Americano, French press, etc. Even though coffee has become more and more popular in general, these new alternatives are adding to the competition faced by Turkish coffee.

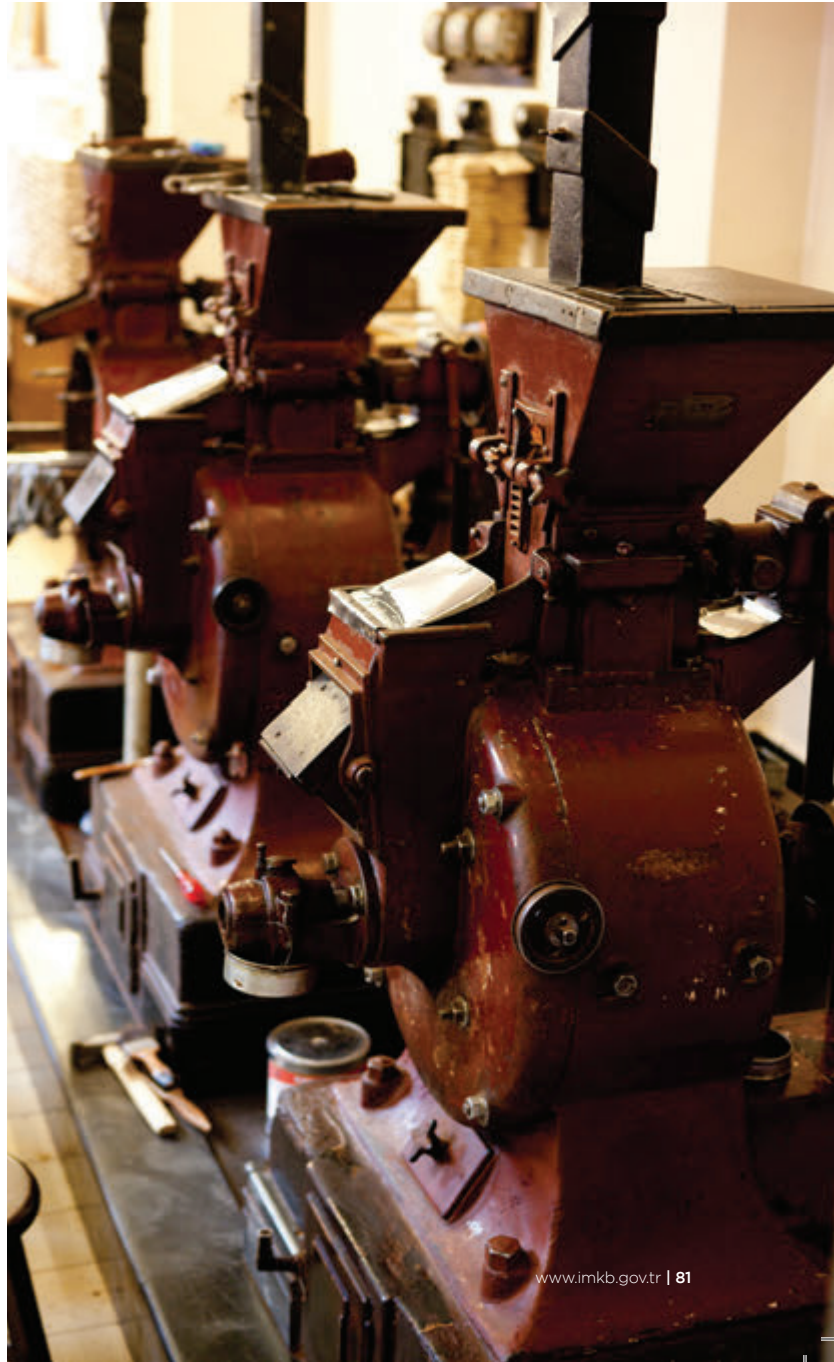
PROMOTING TURKISH COFFEE

The attempts to encourage Turkish coffee consumption and promote it internationally have received added impetus with the establishment of the Turkish Coffee Culture and Research Foundation in 2008. The foundation aims to make Turkish coffee a world brand. The Turkish coffee and coffee appliances industry in Turkey also supports them wholeheartedly. Turkish coffee has been nominated to be on the UNESCO World Cultural Heritage list. A project which featured celebrities saying “I drink my coffee, I support my coffee” was very effective. Among those who were involved in this project

çayın tercih edilmesi bu faktörlerin başında geliyor. Yapılan bir araştırmaya göre Türkiye’nin yüzde 97’si ilk olarak çayı tercih ediyor. Türk kahvesi çayın üstünlüğünden sıyrılmaya çalışsa da, son dönemlerde büyük bir hızla artan dev kafe zincirleri Türkiye’deki kahve severleri latte, cappuccino, espresso, Americano ve French press gibi ithal kahve çeşitleriyle de tanıştırıyor. İşte Türk kahvesinin arka planda kalmasının en büyük nedenlerinden biri de bu zaten: Artan kahve çeşitliliği.

TÜRK KAHVESİNE OKKALI DESTEKLER

Geleneksel Türk kahvesine sahip çıkmak, hak ettiği itibarı sağlayıp bunu Türkiye’de ve yurt dışında daha iyi tanıtabilmek için yapılan çalışmalara 2008’de Türk Kahvesi Kültürü ve Araştırmaları Derneği’nin açılmasıyla başlandı. Derneğin hedefleri arasında Türk kahvesinin bir dünya markası olması da yer alıyor. Umut verici bu projeleri destekleyenler arasında Türk kahve ve kahve gereçleri sanayii de bulunuyor. Türk kahvesi, UNESCO Dünya Kültür Varlıkları envanterine de aday gösterildi. Türkiye’nin ünlü yüzlerinin desteğiyle gerçekleştirilen “Türk kahvesi içiyorum, kahveme sahip çıkıyorum” projesi oldukça ses getirdi. Projeye katılan ünlüler arasında özel Türk kahvesi fincanı tasarlayan Atıl Kutoğlu, Ayşegül Aldinç, Ahmet Örs, Sertab Erener, Ali Kırca, Saba Tümer, Ali Sunal, Kadir Doğulu, Nevra Serezli, Fuat Güner, Ebru Akel, Rasim Özkanca, Kerem Görsev ve Haldun Dormen gibi isimler yer alıyor.



Women comprise
72% of coffee
addicts and are
Nr.1 in rank.

Kahve tiryakiliği
konusunda
kadınlar yüzde 72
ile başı çekiyor.



were such Turkish coffee addicts and lovers as Atıl Kutoğlu, who designed a special Turkish coffee cup, and other names like Ayşegül Aldinç, Ahmet Örs, Sertab Erener, Ali Kırca, Saba Tümer, Ali Sunal, Kadir Doğulu, Nevra Serezli, Fuat Güner, Ebru Akel, Rasim Özkanca, Kerem Görsev and Haldun Dormen.

In another project to help promote Turkish coffee, a cafe called “Müze’nin Kahvesi” (The Museum’s Coffee) was opened in the Turkish and Islamic Arts Museum in the İbrahim Paşa Palace in January. The cafe, which was the result of cooperation between the Ministry of Culture and Tourism, and the Turkish Coffee Culture and Research Foundation, was rewarded with a plaque for preparing and cooking Turkish coffee in the most traditionally authentic way. The cafe offers courses and certificates on the correct preparation and presentation of Turkish coffee and promotes it abroad. “Müze’nin Kahvesi” is designed according to centuries-old Ottoman custom and traditions, with a cedar area and a coffee-making workshop.

MEDIUM, PLAIN, COLD, AROMATIC!

When you look at the wide selection of Turkish coffees available to you, you’re struck by the selection of aromatic Turkish coffee. Among the varieties on offer are traditional, chocolate, cardamom, cinnamon, mastic and strong. Their designer tin boxes are also quite stylish. You can also buy the coffee in individual bags, including the amount of sugar of your preference. First you pick the aroma and sugar level of





your coffee, and then you cook it up in a Turkish coffee pot or in a Turkish coffee machine. You should also definitely try the cold Turkish coffee.

SPEEDIER PREPARATION

Now Turkish coffee lovers can prepare their coffee a lot quicker. Thanks to modern innovations, Turkish coffee is in the ascendance again. Those who found the traditional Turkish coffee preparation process to be tedious and long can now opt for new preparation methods and tools. The new Turkish coffee apparatuses are both fast and easy to use. All you have to do is add the water, coffee and sugar, then press a button. Today you can find instant Turkish coffee that needs only water to be added. Brands have developed techniques that make the preparation of Turkish coffee easy and quick. These innovations especially target young people and those with a busy and hectic work schedule.



The most Turkish coffee drinkers are in the Aegean, while the least is in the Black Sea Region. Türk kahvesi en fazla Ege Bölgesi'nde, en az Karadeniz Bölgesi'nde tüketiliyor.

Geleneksel Türk kahvesine sahip çıkma projelerinden bir diğeri de Ocak ayında Türk ve İslam Eserleri Müzesi (İbrahim Paşa Sarayı) içerisinde açılan "Müze'nin Kahvesi" oldu. Şu anda en doğru yöntemlerle pişirilen Türk kahvesi mekânı olarak plaket alan "Müze'nin Kahvesi", Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın desteği ve Türk Kahvesi Kültürü ve Araştırmaları Derneği'yle işbirliği içerisinde hayata geçirildi. Dernek, Türk kahvesinin doğru pişirilmesi, hazırlanışı ve sunumu hakkında eğitimler düzenleyerek, hem sertifikalar veriyor hem de Türk kahvesinin yurt dışında tanıtılmasını sağlıyor. Osmanlı kültür ve geleneklerine göre düzenlenen "Müze'nin Kahvesi"nde sedir alanı ile kahve yapımı için atölye kısmı da bulunuyor.

ORTA, SADE, SOĞUK, AROMALI!

Modern Türk kahvesine doğru bir adım attığınız zaman aromalı Türk kahveleriyle tanışıyorsunuz. Hazırlanış şekli bildiğiniz yöntemlerle aynı olsa da Türk kahvenizden yükselen farklı aromalar keyfinize keyif katıyor.

Örneğin geleneksel, çikolatalı, kakuleli, tarçınlı, damla sakızlı ve okkalı aroma seçenekleriyle kahveleri kadar ambalajlarıyla da oldukça dikkat çekici. İsterseniz tekli poşetlerde de tercih edebileceğiniz farklı şeker oranlarına sahip çeşitleri de bulunuyor. Önce

kahvenizin aromasını ve şeker miktarını seçiyorsunuz, sonra da cezvede veya Türk kahvesi makinesinde pişiriyorsunuz. Soğuk Türk kahvesi de mutlaka denenmesi gereken bir lezzet.

TADI DA HATIRI DA HIZINDA

Kahve sevenler artık büyük bir keyifle içtikleri Türk kahvelerini daha hızlı hazırlayıp yudumlayabiliyor. Türk kahvesi popülaritesinin yükselmesini modern hayata ayak uydurmasıyla sağlamayı başarıyor. Geleneksel Türk kahvesi yapımını zahmetli bulanlar, yeteri kadar köpük yapamayanlar, ofiste pratiklik arayanlar, yolculukta cezve bulunduramayanlar ve ders çalışırken vakit ayıramayanlar için Türk kahvesi de hızını artırıyor. Özel Türk kahvesi yapma makineleri hem çok pratik hem de çok hızlı. Cezvelerine su, şeker ve kahveyi koyduktan sonra düğmesine basmanız yeterli. Bugün geleneksel Türk kahvesinin geldiği son nokta, hazır kahveler gibi bardağa boşaltılıp üzerine sıcak su ekleyerek hazırlanan çeşitler. Geleneksel Türk kahvesini tek kullanımlık poşetlerde sunan markalar, pişirme süresini oldukça kısaltıyor. Size kalan şekerli, orta veya sade seçeneklerinden birini tercih edip aromasına karar vermek. Özellikle çalışanları ve gençleri hedefleyen bu hazır Türk kahvesi seçenekleri günlük hayatın hızı için de ideal.



The secret treasures OF THE OTTOMAN PALACE

TOPKAPI PALACE HOUSES ONE OF THE WORLD'S BIGGEST MECHANICAL CLOCK COLLECTIONS, SHOWCASING ALL THE OPULENCE AND SPLENDOR OF THE OTTOMANS.

Yazı-Text: **BAHAR TANIR**

The Clock Collection exhibited in Topkapı Palace's Inkwell Room since May 25th covers the period from the 16th century to early 20th century. This special collection consists of two parts; namely, "Turkish Clocks" and "European Clocks". There are 380 clocks in the Palace's clock collection, 116 of which are exhibited.

"Turkish Clocks" part of the collection, product of a preparation period of five years, exhibits clocks produced by Ottoman clock masters such as Şeyh Dede, Ahmet Eflâki Dede, Süleyman Leziz, Mehmed Şükrü, Şahin and Mustafa Aksarayî. These clocks display remarkable engineering features while carrying the finest artisanship and samples of jewellery to our time. The common characteristic about these precious clocks with the qualities of an art piece is that they run on all cylinders.



OSMANLI SARAYI'NIN GİZLİ HAZİNELERİ

DÜNYANIN EN BÜYÜK MEKANİK SAAT KOLEKSİYONLARINDAN BİRİ OLAN TOPKAPI SARAYI SAAT KOLEKSİYONU OSMANLI'NIN TÜM İHTİŞAMINI ORTAYA KOYUYOR.

Topkapı Sarayı'nın Divit Odası'nda 2012 yılı Mayıs ayından itibaren sergilenmeye başlanan saat koleksiyonu, 16. yüzyıldan 20. yüzyıl başlarına kadar uzanan bir dönemi kapsıyor. Bu özel koleksiyon, "Türk Saatleri" ve "Avrupa Saatleri" bölümlerinden oluşuyor. Sarayın saat koleksiyonunda toplam 380 saat bulunuyor ve bu saatlerin 116 adedi teşhir ediliyor.

Beş yıllık hazırlık sürecinden sonra sergilenmeye başlanan koleksiyonun "Türk Saatleri" bölümünde Osmanlı döneminin saat ustaları Şeyh Dede, Ahmet Eflâki Dede, Süleyman Leziz, Mehmed Şükrü, Şahin ve Mustafa Aksarayî ile diğer ustaların imal ettikleri saatler yer alıyor. Mühendisliğiyle dikkat çeken bu saatler, o dönemin en ince el sanatı ve kuyumculuk örneklerini zamanımıza taşıyor. Her biri birbirinden değerli ve sanat eseri niteliği taşıyan bu saatlerin ortak özelliği hepsinin tıkr tıkr çalışıyor olması.



STARTED AS A RESEARCHER

One of the people who help these clocks challenge time is Şule Gürbüz, the first and only woman clock repairer in Turkey. Gürbüz is Dolmabahçe Palace Clock Section and Clock Workshop Supervisor, and Topkapı Palace Clock Master. We talked with Şule Gürbüz about how she became part of the world of royal clocks. Şule Gürbüz tells that she earned her BA from İstanbul University Art History Department, and studied philosophy at Cambridge University, before starting to work as art history researcher in Dolmabahçe Palace.

Şule Gürbüz says, "When I learned that many beautiful clocks in the Palace were broken, I volunteered for the job. There was no clock workshop in the Palace, so I decided to establish one. I dreamed of working with a master. Recep Gürgen had worked voluntarily in the Palace with his master Wolfgang Meyer for many years, and I convinced him, to be my master, and train me as a supervisor."

Şule Gürbüz repairs mechanical clocks dating back to the 17th to 20th century, and says she doesn't know how many clocks she has repaired: "Repairing isn't taking something in your hand and making it work straight ahead. It is not even letting anyone sense that your hand has ever touched it, making the clock as if it has not been repaired at all. Repair covers thousands of processes in a row, all interlocked. These processes include understanding, knowing, mastering all, even the smallest pieces, and working principles, using manual instruments and machines, and even producing pieces. It is not enough to make

ARAŞTIRMACI OLARAK BAŞLADI

Bu özel saatlerin zamana meydan okumasında emeği geçenlerden biri de Türkiye'nin ilk ve tek kadın saat ustası olan Şule Gürbüz. Dolmabahçe Sarayı Saat Seksiyonu ve Saat Atölyesi sorumlusu, Topkapı Sarayı saat ustası Şule Gürbüz ile saray saatlerinin dünyasına nasıl dâhil olduğunu konuştuk. İstanbul Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü mezunu Şule Gürbüz, Cambridge Üniversitesi'nde felsefe eğitimi aldıktan sonra Dolmabahçe Sarayı'nda sanat tarihi araştırmacısı olarak işe başladığını anlatıyor.

Gürbüz, "Saraydaki birbirinden güzel birçok saatin bozuk olduğunu öğrenince bu işe talip oldum. Ancak tamir için bir atölye yoktu. Bunun üzerine kendim bir atölye kurmaya karar verdim. Hayalimde ise bir usta ile çalışmak vardı. Saraya uzun yıllar kendi ustası Wolfgang Meyer ile fahri olarak gidip gelmiş Recep Gürgen'i danışman sıfatıyla beni yetiştirmesi için ikna ettim" diyor. 17. yüzyıldan 20. yüzyıl başına kadar tarihlenen mekanik saatleri tamir eden ve tamir ettiği saatlerin sayısını bilmediğini söyleyen Şule Gürbüz, "Tamirat birden elinize bir şey alıp onu çalışır hale getirme işi değildir. Ona elinizin değdiğini bile sezdirmeme, hiç tamirat görmemişse döndürme işidir. Tamiratın binlerce sıralı ve iç içe geçmiş işi vardır. Bu işlere de anlamak, tanımak; en ufağından başlayarak işin aslına, parçalara, çalışma prensiplerine hâkim olmak; el aletlerini ve makineleri kullanmak hatta parça imal etmek de dâhildir. Yapmak da kâfi değildir! En iyisini yapabilmek ve size artık mukavemet edecek bir şeyin kalmaması ve sizin bunu doğal saymanız ustalıktır. İlk günden bu yana benim elimden hepsi çok kıymetli ve değişik konstrüksiyonda yüzlerce saat geçti. Saatler benden memnunsu yeter, kaç tane saat tamir ettiğim önemli değil" diyor. Osmanlı'da saat, ilk kez Fatih Sultan Mehmet döneminde saraya giriyor. İlk büyük otomatlar da o zaman geliyor. Gürbüz, "Maalesef elimizde o döneme ait hiç saat yok.



The non-signed "Mosque Wall Clock" produced in 1780 during Ottoman time has a wooden machine and brass broaches. On the other side of face circle and on the second circle are written the names of months and astrological signs. The third circle is divided by days. There are two indicators of 4.5 cm in the middle of the face. One shows the days of week, the other is the wake-up disc. (30x31x6 cm)

Osmanlı döneminde 1780'li yıllarda imal edilen ve imzası olmayan "Cami Duvar Saati"nin makinesi tahtadan, dişleri pirinçten yapılmış. Kadran çemberin en dışında ve ikinci çemberde ayların ve burçların adı yazıyor. Üçüncü çember günlere ayrılmış. Kadranın ortasında 4,5 cm'lik iki gösterge var. Biri haftanın günlerini gösteriyor, diğeri de uyandırıcı disk. (30x31x6 cm)



"Skeleton Table Clock with Ball", one of the Ottoman clocks dating back to 1860 carries the signature of Süleyman Leziz. The clock works with the movement obtained by a ball moving in a zigzag channel on a brass plate, vibrating regularly. One of the two faces on each side of the main face shows the days of the month, and the other shows seconds.

1860 tarihli Osmanlı saatlerinden "Bilyeli İskelet Masa Saati", Süleyman Leziz imzalı. Saat, pirinçten bir tabla üstünde zıgzak bir oluk içinde dolaşan bilyenin eşit aralıklarla salınım yapmasıyla elde edilen hareketle çalışıyor. Asıl kadranın iki yanındaki küçük kadranslardan biri ayın günlerini, diğeri saniyeleri gösteriyor.





Avrupa'da da çok azdır. Türk saatleri hem çok az sayıda hem daha geç dönemde yapılmışlar. Tabii ünlü ve çok revnaklı Batılı ustaların saatleri varken tercih edilmemişler” diyor.

DOĞU VE BATI FARKI

Gürbüz, Osmanlı döneminde yapılan saatler ile Avrupa saatleri arasındaki temel farkları ise şöyle anlatıyor: “Osmanlı saatlerinin arkasında bir gelenek, kurulu bir atölye, arz-talep ilişkisi, kurumlaşma; bir karşılık bulma ya da bir karşılık bekleme anlayışı yoktur. Sadece bunu yapabilmeyi arzu etmiş ve yapacak kudreti gösterebilmiş 8-10 ustası vardır. ‘Osmanlı saatçiliği’ de yoktur. Her şeye rağmen nasıl olmuşsa (hem de bu kırat) eser yapabilmış çok az sayıda ‘Osmanlı saatçisi’ vardır. Bu da hem onları hem de yaptıklarını en yükseğinden bir ‘sanat’ seviyesine çıkarır.” Şule Gürbüz, Batılı saatçilerin

it, mastership is to make the best of it, and you are done when there is nothing resisting you and you feel this as natural. I have worked on hundreds of very precious clocks with different constructions since the first day. It's enough if the clocks are content with me, I don't keep count.”

The first clocks that came to the Ottoman palace were during Sultan Mehmet the Conqueror's reign in the 15th century. The first grand automats came at that time as well. Şule Gürbüz says, “Unfortunately, we don't have any clocks of that time. There are very few of them also in Europe. Turkish clocks are very few, much newer and of course weren't preferred over the refulgent works of famous, very brilliant, magnificent Western masters.”

DIFFERENCE BETWEEN EAST AND WEST

Şule Gürbüz explains the basic differences between European clocks and those produced in the Ottoman period: “Ottoman clocks aren't backed by a tradition or a well-settled workshop. There is no supply-demand relation, institutionalisation, or the expectation to get something out of it. Ottoman clock making consists of eight or ten masters who merely had the desire and the capability to do it. There is nothing like Ottoman clock making, there are just a few Ottoman clockmakers who somehow produced works –and in this carat. This takes them and what they do to the highest level of art.” Şule Gürbüz says that the search for Western clock makers that started in the middle of 1300's by making tower clocks represented a continuity effort by each new clock through great mastership and tradition, and adds: “Western



clock makers did not belong to the same profession as their Ottoman counterparts. Our clock makers didn't only produce clocks; they were mystical people who had to deal with everything else in order to do this."

KEEPING ALIVE THE ONE THAT WAS MADE...

Şule Gürbüz, the clock repairer of the Palace, also records the history of her artisanship and philosophy. Among her books is "Clock Book" (in Turkish); where she tells the adventures of clocks from past till present and defines mechanical clock repairing as "the profession of invisibility". She talks about "Not making, but keeping alive the one that was once made, and preferring to hide behind it." Şule Gürbüz describes this modest and admirable "hiding" as: "It contains the spiritual and emotional, and of course a little bit cultural and mechanical plenitude I get from doing this job and being this way. I repaired clocks. But choosing an artisanship is possible by being one with it, by being the type of person it desires. Artisanship desires hiding, disguising your labour, abstinence, modesty, and not mentioning your name. Only through this way can you reach the desired level of maturity. Otherwise it doesn't fit, it doesn't look good, and the person can't find his /her place. I find all this very beautiful and precious. This is why repairing is secret and actually enchanted, never letting you sense the core. As none knows what it has to offer, nobody aspires for it, and while people perching beside pity you, you silently live in heaven. All this difficult work is the price, but never the compensation of it."

In Ottomans, clocks first come into the palace during Sultan Mehmet the Conqueror's.

Source: The clock photographs in the collection are taken from the catalogue "Topkapı Palace Clock Collection, Clocks Envied by the World".

1300'lerin ortalarında cephe ve meydan saatleri yapımı ile başlayan arayışlarının; buluşlar, büyük ustalıklar ve gelenekler yoluyla her yapılan saatte bir devam çabası yarattığını belirtiyor ve ekliyor: "Batılı saatçiler, bizimkiler ile aynı meslektenden değildir. Bizim saatçilerimiz sadece saat yapmamış, bunu yapabilmek için başka her şeyi de sırtlamış mistik kimselerdir."

YAPILMIŞI YAŞATMAK...

Sarayın saat tamircisi Şule Gürbüz, aynı zamanda zanaatının tarihini ve felsefesini de kayıt altına alıyor. Şule Gürbüz'ün kitapları arasında Milli Saraylar Daire Başkanlığı Yayınları'ndan çıkan "Saat Kitabı" da yer alıyor. Geçmişten günümüze saat olgusunun serüvenini anlattığı bu kitabında mekanik saat tamirciliği zanaatını da, "görünmez olmanın mesleği" olarak nitelendiriyor. "Yapmayı değil de, yapılmış olanı yaşatmayı ve onun ardına saklanmayı tercih etmek"ten bahsediyor.

Bu mütevazı ve hayranlık uyandıran "saklı kalma" halini de şöyle anlatıyor:

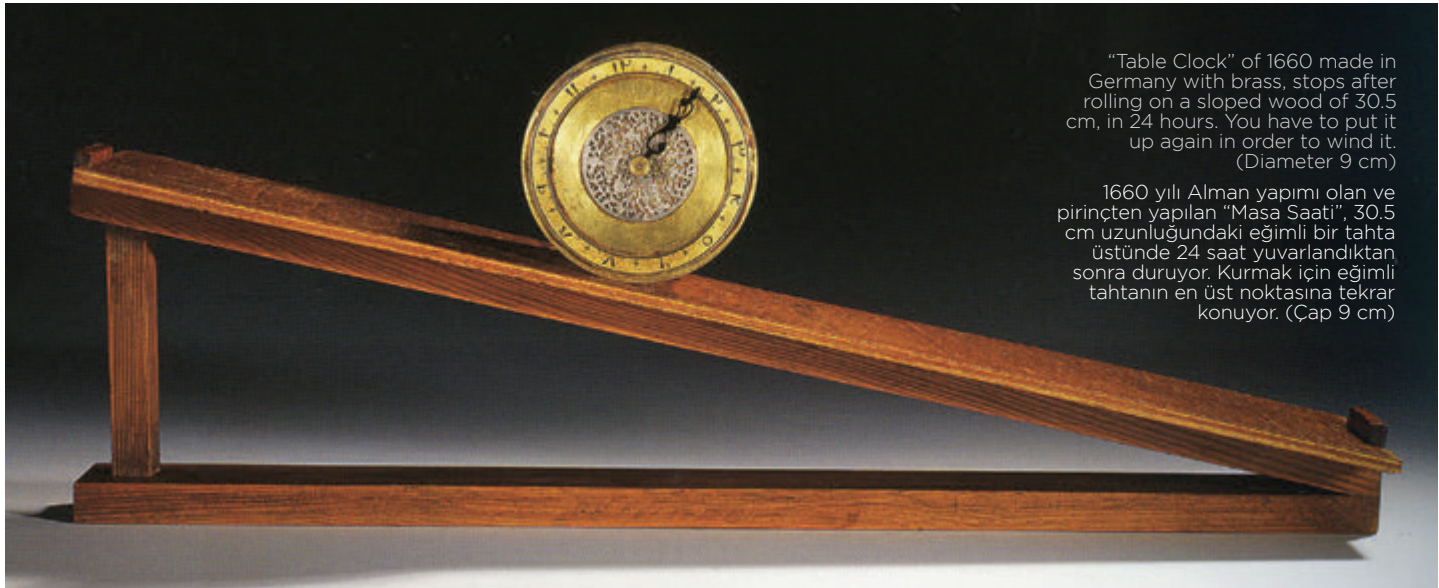
Osmanlı'da saat ilk kez Fatih Sultan Mehmet döneminde saraya giriyor.

"Saklı kalmak, benim bu işten ve bu halde olmaktan edindiğim ruhsal ve duygusal, elbet biraz da kültürel ve mekanik bereketi ihtiva ediyor. Ben saat yaptım... Ama bir zanaatı seçmek, onunla içli dışlı olmak, onun istediği tipte insan olmakla mümkündür. Zanaat gizlenmeni, emeği-

ni saklamayı, kanaatkârlığı, tevazuyu ve adını andırmamayı ister. Bunlarla zanaatkâr olunur, bunlarla "kemal" mertebesine varılır. Yoksa sarkar, yakışmaz; o kişi yerini bulamaz. Ben, bütün bunları çok güzel ve çok kıymetli buluyorum.

Tamirat da bu yüzden işin gizli ve aslında sezilmeyen, efsunlu tarafı. Nelerle dolu olduğu bilinmediği için talibi de yok. Oysa yanınıza ilişen herkes size merhamet ederken, siz ses etmeden cennette yaşıyorsunuz. Karşılaştığınız bütün zorluklar da cennette yaşamanın diyeti ama asla karşılığı değil..."

Kaynak: Koleksiyonda yer alan saat fotoğrafları, "Topkapı Sarayı Saat Koleksiyonu Dünyanın Kışkandığı Saatler" kataloğundan alınmıştır.



"Table Clock" of 1660 made in Germany with brass, stops after rolling on a sloped wood of 30.5 cm, in 24 hours. You have to put it up again in order to wind it. (Diameter 9 cm)

1660 yılı Alman yapımı olan ve pirinçten yapılan "Masa Saati", 30.5 cm uzunluğundaki eğimli bir tahta üstünde 24 saat yuvarlandıktan sonra duruyor. Kurmak için eğimli tahtanın en üst noktasına tekrar konuyor. (Çap 9 cm)



Investor's Guide

Yatırımcı Rehberi

CERTIFICATES
SERTİFİKALAR

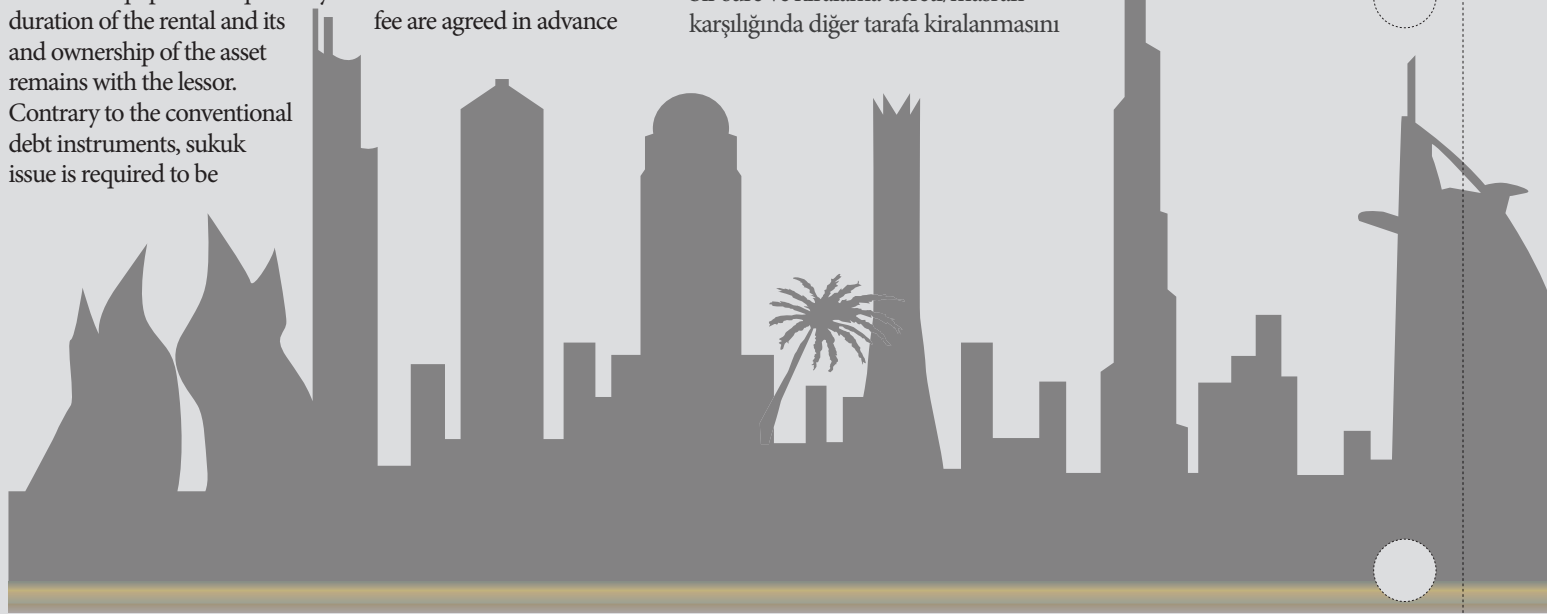


Lease Certificates

Kira Sertifikaları

Modern Islamic financial industry has started to develop rapidly since 1970's. In the early stages of development, commercial banking constituted the majority of Islamic financial activity. Islamic industry formation continued its development with project financing, syndicated loans, profit-loss sharing, sukuk and structured products in time. Nowadays, the asset value of the Islamic financial sector exceeds 1 trillion US dollars. More and more importance is attached to sukuk in the last years. Sukuk is plural of the word "sakk" in Arabic, which means "document containing payment pledge". Sukuk structures vary according to the way it is used in financing and commercial activities. Mudaraba represents a type of partnership in which one partner provides the capital while the other provides expertise and management and each gets a prearranged percentage of the profit, Muşaraka represents a joint enterprise or partnership structure with profit/loss sharing in a business, agreed upon by both parties concerned, Murabaha is basically the sale of goods at a price comprising the purchase price plus a margin of profit agreed by both parties concerned and Ijara (lease) is a contract according to which a party purchases and leases out equipment required by the client for a rental fee. The duration of the rental and its fee are agreed in advance and ownership of the asset remains with the lessor. Contrary to the conventional debt instruments, sukuk issue is required to be

Modern İslami finans endüstrisi 1970'li yıllardan itibaren hızla gelişmeye başlamıştır. İlk aşamada ticari bankacılık ile başlayan bu gelişim zaman içerisinde proje finansmanı, sendikasyonlar, ortaklık, sukuk ve yapılandırılmış ürünler ile gelişimini sürdürmüştür. Günümüzde İslami finans endüstrisinin aktif büyüklüğü 1 trilyon doları geçmiştir. İslami finansal ürünler arasında yer alan sukuk son yıllarda giderek önem kazanmaya başlamıştır. Sukuk, Arapçada "ödeme sözü içeren belge" anlamına gelen "sakk" kelimesinin çoğuludur. Finansman ve ticari işlemlerde kullanma şekillerine göre sukuk çeşitlilik göstermektedir. Bunlardan; Mudaraba girişimci bir taraf ile sermaye sahibi bir taraf arasında yapılan ve üzerinde anlaşılan oranda kar bölüşümünü, Muşaraka taraflarca üzerinde mutabık kalınan bir işte ortaklık veya ortak girişimini, Murabaha belirli bir malın kâr marjı dahil bir fiyat üzerinde anlaşarak taraflarca alınıp satılmasını, İcra ise bir tarafın elinde bulundurduğu bina, ekipman veya tesisi üzerinde karşılıklı anlaşarak belirlenen bir süre ve kiralama ücreti/masrafı karşılığında diğer tarafa kiralanmasını



asset-backed or asset-based and sukuk transactions are to be executed through methods such as “ijara”, “mudaraba”, “murabaha” and “muşaraka”.

The first issue of sukuk was realized in 2001 and as of 2011 total issue value of sukuk exceeds 200 billion US dollars. 63 percent of these issues was realized by the private sector. Ijara sukuk constitute the significant part of the international sukuk issues by 45 percent, while murabaha sukuk has the utmost share in local issues by 30 percent. Most widely issued sukuk were; ijara sukuk between the years 2001-2005, musharaka and mudaraba sukuk between 2005-2008 and ijara, murabaha and wakala sukuk between 2008-2010. Today, Islamic financial products that are structured in line with Islamic Laws are not traded only in Islamic countries but also traded in other countries as alternative investment tools.

In Turkey, lease (ijara) certificates are regulated with Capital Markets Board of Turkey’s Communique Serial III, No.43 on the “Principles Regarding Ijara Certificates and Asset Lease Companies”, which was published on the Official Gazette no. 27539 and dated 01.04.2010.

“Ijara Certificates Communique” allows private sector companies the opportunity to raise funds from the capital markets through lease certificate issuance. The Communique defines the lease certificate, asset lease company and the originator.

Accordingly, lease certificates: refers to the securities drawn up by the asset lease company in order to finance the assets assigned to it, and which provide the holders of such securities the right to revenues derived from such assets in proportion to their shares. The joint stock corporation, which transfers the assets it owns or has leased to the asset lease company to make such available for lease, is identified as the originator. The joint stock

ifade etmektedir. Faiz taşıyan geleneksel borçlanma araçlarının aksine, sukuk ihracının dayanağı bir varlık olmalı ve uygulamaları icara, mudaraba, murabaha, muşaraka gibi yöntemler dâhilinde gerçekleştirilmelidir.

İlk olarak 2001 yılında ihraç edilen sukukların toplam ihraç tutarı 2011 yılında 200 milyar ABD dolarını aşmıştır. Bu ihraçların % 63’ü özel sektör tarafından gerçekleştirilmiştir. Uluslararası sukuk ihraçlarının en büyük kısmını % 45 ile icara sukuku oluştururken, yerel ihraçlarda en büyük pay % 30 ile murabaha sukuku şeklinde olmuştur. 2001 ile 2005 yılları ihraçlarında icara sukuku, 2005-2008 yılları arasında muşaraka ve mudaraba sukuku, 2008-2010 yılları arasında ise icara, murabaha ve wakala sukuku en yaygın ihraçlar olmuştur.

İslam hukukuna uygun olarak yapılandırılan İslami finans ürünleri, günümüzde sadece İslam ülkelerinde değil, alternatif yatırım araçları olarak geleneksel ürünler üzerinde işlem yapılan dünya borsalarında da yayılmıştır.

Ülkemizde, İslami finans ürünleri arasında yer alan “kira sertifikası” ile ilgili yasal düzenleme Sermaye Piyasası Kurulu’nun 01.04.2010 tarih ve 27539 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Seri: III, No.43 sayılı “Kira Sertifikalarına ve Varlık Kiralama Şirketlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliği” ile yapılmıştır. Kısaca “Kira Sertifikaları Tebliği” şeklinde anılan tebliğ ile özel sektör şirketlerine kira sertifikası ihracı yoluyla sermaye piyasalarından fon temin etme imkânı sağlanmıştır. Tebliğde kira sertifikası, varlık kiralama şirketi ve kaynak kuruluş

tanımlanmaktadır.

Buna göre kira sertifikası; varlık kiralama şirketinin satın almak veya kiralamak suretiyle devraldığı varlıkların finansmanını sağlamak amacıyla düzenlediği ve sahiplerinin bu varlıklardan elde edilen gelirlerden payları oranında hak sahibi olmalarını sağlayan menkul kıymet, kira sukuku olarak tanımlanmıştır. Tebliğde sahip olduğu veya kiraladığı varlıkları, kiralamak üzere varlık kiralama şirketine devreden anonim şirketi tebliğ Kaynak Kuruluş olarak tanımlanmıştır. Kira sertifikasını ihraç edecek kuruluşu, tebliğ Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ) olarak adlandırmaktadır. Kira



corporations to be incorporated by brokerage houses, banks and originators, exclusively in order to issue lease certificates are named as "Asset Lease Company". Lease certificates can be offered to public through either private placement or sale to qualified investors methods. Lease certificates can be traded on the secondary market upon the request of the asset lease company and the approval of the relevant stock exchange. The system is based on the principle that the originator raises funds through re-leasing of the assets it transferred to the asset lease company. The asset lease company finances the assets taken over from the originator through lease certificate issues and pays return on these certificates periodically with the leasing income collected from the originator. At the end of the maturity, the income derived from the assets that are transferred back to the originator is distributed to the holders of the lease certificates in proportion to their shares and the lease certificates are redeemed. In this system, the originators will pay lease for the buildings they use. At the end of the pre-determined period, the building sold to the asset lease company with the commitment to be repurchased is transferred back to the originator. With an amendment made in the Income Tax Act, the income derived from the lease certificates has been defined as securities income. As a result, the resident and non-resident taxpayers have become subject to 10% withholding tax on their lease certificate income. Thus, lease certificate income tax has been put in accordance with other debt securities income tax.

sertifikaları halka arz edilmek suretiyle, tahsisli olarak veya nitelikli yatırımcılara satılmak üzere ihraç edilebilirler. Kira sertifikaları, varlık kiralama şirketinin talebi ve ilgili borsanın uygun görmesi üzerine ikinci el organize piyasada işlem görebilir.

Sistem temel olarak, kaynak kuruluşun VKŞ'ye devrettiği varlıkları daha sonra kiralaması suretiyle fon temin etmesi üzerine dayanmaktadır. VKŞ ilk aşamada devraldığı bu varlıkların finansmanını ihraç edeceği kira sertifikası ile karşılamakta, söz konusu sertifikaların dönemsel ödemelerini ise kaynak kuruluştan gelen dönemsel kira gelirleri ile gerçekleştirmektedir. Vade sonunda ise kaynak kuruluşa geri devredilen söz konusu varlıklardan elde edilen gelir, kira sertifikası sahiplerine payları oranında dağıtılarak ihraç edilmiş olan kira sertifikası itfa edilmektedir.

Bu sistemde, kaynak kuruluşları kullandıkları bina için kira ödeyecektir. Belirlenen sürenin ardından da geri alma taahhüdüyle varlık kiralama şirketine satılan bina yeniden kaynak kuruluşu geçecektir. Gelir vergisi kanununda yapılan değişiklikle de yatırımcıların kira sertifikasından elde ettikleri gelir menkul sermaye iradı olarak kabul edilmiştir. Tam ve dar mükellef gerçek kişiler % 10 stopaja tabi tutulmuştur. Böylece diğer borçlanma araçları gelirlerinin tabi olduğu uygulama ile paralellik sağlanmıştır. Katılım bankası Kuveyt Türk, 2011 yılında Kira Sertifikaları Tebliği kapsamında 350 milyon dolar tutarında 5 yıl vadeli Kira Sertifikası ihracı gerçekleştirmiştir.



Under the Communiqué on Lease Certificates, Kuveyt Türk Participation Bank A.Ş. issued lease certificates of US\$ 350 Million with 5 year maturity in 2011. The Undersecretariat of Treasury realized its first lease certificate issue at overseas markets. The issue which has a value date of September 26, 2012, redemption date of March 26, 2018 and maturity of 5.5 years amounted to US\$ 1.5 billion. There was five-fold more demand than the amount of the issue from 250 investors. 58% of the issue amount was sold to investors from Middle East, 13% from Europe, 12% from Asia, 9% from Turkey and 8% from US. Following the announcement on October 1, 2012, Treasury, issued TL denominated Lease Certificates via direct sales to banks with an aim to increase domestic savings, expand investor base and diversify the tools for funding. Lease certificates of TL 1,624,482,560 (ISIN code: TRD011014T17) with value date of October 3, 2012, redemption date October 1, 2014, maturity of 2 years and payment cycle of 6 months, were issued. Lease certificates, as mentioned above, are traded on İMKB Debt Securities Outright Purchases and Sales Market. The holders of the lease certificates are entitled to receive a return of 3.70% over the sales price of the real property every six months. The increase in the issues of lease certificate and similar non-interest products will lead to an improved structure in the liquidity management of financial statements of the participation banks, which have modest share in the Turkish banking sector but are growing rapidly.

TURBO, DISCOUNT, BONUS AND INDEX CERTIFICATES

Certificates are securities, which entitle the holder to receive the difference between the price of the underlying instrument or the indicator at the maturity date and the pre-determined strike price. The certificates although are similar to warrants that are traded on the Collective Products Market under İMKB Stock Market, differ in some aspects such as the calculation method of their value and knock-out feature etc. Certificates are financial instruments, which put the issuer under financial liability against the investor. The funds raised through the issue of the certificates are under the personal responsibility of the issuer. For this reason, the financial status of the issuer such as sound standing, credibility etc. should be taken into consideration while investing. The certificates, which stand among the structured leveraged products, are distinguished among themselves according to different features and diverse risk percentages.

A) Discount Certificates

Discount certificates make it possible to purchase the underlying instrument or the indicator below the current



Hazine Müsteşarlığı ise ilk kira sertifikası ihracını yurt dışı piyasalarda gerçekleştirmiştir. 26 Eylül 2012 valörlü, 26 Mart 2018 itfa tarihli ve 5,5 yıl vadeli ihracın tutarı 1,5 milyar ABD doları olmuştur. İhraca, 250 yatırımcı, ihraç tutarının beş katına yakın talep göstermiştir. Kira sertifikasının %58'i Orta Doğu, %13'ü Avrupa, %12'si Asya, %9'u Türkiye ve %8'i ABD'deki yatırımcılara satılmıştır. Hazine, 1 Ekim 2012 tarihinde yaptığı duyurunun ardından, yurt içi tasarrufların artırılması, yatırımcı tabanının genişletilmesi ve finansman araçlarının çeşitlendirilmesi amacıyla bankalara doğrudan satış yöntemi ile TL cinsi Kira Sertifikası ihracını gerçekleştirmiştir. 1.624.482.560 TL tutarında 3 Ekim 2012 valörlü, 1 Ekim 2014 itfa tarihli ve TRD011014T17 ISIN kodlu kira sertifikaları iki yıl vadeli altı ayda bir kira ödemeli olarak ihraç edilmiştir. Kira sertifikaları, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Borçlanma Araçları Piyasası'nda işlem görmektedir. Kira sertifikaları, taşınmaz satış bedeli üzerinden altı ayda bir dönemsel olarak % 3,70 kira getirisi sağlayacaklardır. Kira sertifikası ve benzeri diğer faizsiz ürün ihracının artması, toplam bankacılık sektörümüzdeki payı küçük ancak hızlı büyüyen katılım bankalarının bilançolarının likidite yönetimini daha sağlıklı bir yapıya kavuşturacaktır.

price i.e. at a discount. Participation in price gains, however, is limited to a maximum amount (cap), which is defined at the beginning of the term. The cap is fixed during the term and if the price of the underlying instrument is equal to or above the cap at the maturity date, the investor gets the cap, calculated over the maximum price. In case that the price of the underlying instrument is below the cap at the maturity date, the investor gets the underlying instrument.

This way, the investor gives up the unlimited return opportunity in direct investment in the equities or the other underlying instruments but in return gets the opportunity to purchase the underlying at a discounted price.

B) Turbo Certificates

Turbo certificates (long-short) entitle the investor to a return over the difference between the price of the underlying



TURBO, İSKONTOLU, PRİMLİ VE ENDEKS SERTİFİKALAR

Sertifika, elinde bulunduran kişiye dayanak varlığın veya göstergenin vade tarihinde oluşan fiyatıyla önceden belirlenen işleme koyma fiyatı arasındaki fark olan itfa tutarını talep hakkı veren menkul kıymetlerdir. Yurt dışı piyasalarda "certificates" ya da "zertifikate" olarak adlandırılırlar.

Sertifika, İMKB Pay Piyasası Kurumsal Ürünler Pazarı'nda işlem görmektedir olan aracı kuruluş varantları ile temel özellikler bakımından

benzerlikler taşımakla birlikte, bazı unsurlar (değerinin farklı yöntemle hesaplanması, knock out özelliği v.b.) bakımından farklılık arz etmektedir.

Sertifika, tıpkı varantlar gibi ihraççıyı yatırımcıya karşı mali yükümlülük altına sokan finansal araçlardır. Sertifika ihracı dolayısıyla elde edilen fonlar ihraççının şahsi mali sorumluluğu altındadır. Bu nedenle

ihraççının mali durumu, ödeme kabiliyeti, kredibilitesi gibi faktörlerin yatırım sırasında göz önünde bulundurulması önem arz etmektedir.

Yapılandırılmış kaldıraçlı finansal ürün kategorisinde yer alan sertifikalar ihraççılar tarafından belirlenen farklı özellikleri ve yatırımcılara sundukları değişik risk oranları ile kendi içerisinde ayrılmaktadır. En temel sertifika türleri şöyledir:

A) İskontolu Sertifikalar

İskontolu sertifikalar, yatırımcıya belirli bir dayanak varlığa ya da göstergeye cari piyasa değeri üzerinden belirli bir iskonto ile yatırım yapma imkanı sağlayan finansal ürünlerdir.

Belirli bir vadesi olan bu finansal üründe, yatırımcının elde edeceği azami getiriye bir sınır getirilmekte (üst limit, cap) ve bu sınır vade başında belirlenmektedir. Vade boyunca üst limit sabit kalmakta, dayanak varlığın fiyatının vade sonunda üst limite eşit veya yukarısında olması durumunda yatırımcı önceden belirlenmiş azami getiriyi, yani üst limit fiyatından hesaplanan getiriyi elde etmektedir. Vade sonunda dayanak varlığın fiyatının üst limitin altında olması durumunda dayanak varlığı elde etmektedir.

Dolayısıyla iskontolu sertifikalarda yatırımcı, sertifika yerine hisse senedini veya diğer dayanak varlıkları satın alması durumunda sahip olacağı sınırsız kazanç imkanından vazgeçmekte, buna karşılık dayanak varlığı iskontolu bir fiyattan satın alma imkanı elde etmektedir.

instrument/indicator and the strike price. A pre-determined barrier is announced for turbo certificates, which are among the leveraged financial products. In case that the price of the underlying instrument reaches or exceeds (upward/downward) the barrier, the certificates are knocked-out and the issuer may give the investor the residual value. In pricing of the turbo certificates financing cost is included instead of the time value component used in pricing of the warrants while the intrinsic value, the difference between the strike price and share price of the underlying, is calculated as in warrants.

Another major difference of the turbo certificates from the warrants is that the security is knocked out if the price of the

underlying instrument touches the pre-determined barrier. In such cases trading of the relevant security is suspended by the Exchange, permanently.

C) Index Certificates

Index certificates are structured capital market instruments that are priced comparative to the underlying instrument and allow the holder to receive a return calculated by multiplying the underlying instrument with a certain exercise ratio (i.e. 1/100) and/or the exchange rate. Index certificates may be issued at different maturities and may be open-end. The changes in the price of the underlying instrument have direct effect on the value of the index certificates.

D) Bonus Certificates

Bonus certificates are capital market instruments, which are issued with an aim to encourage investors to purchase certificates instead of the underlying instrument, and guarantee a certain price at the maturity date provided that the price of the underlying instrument does not fall below a pre-determined price.

TRADING PRINCIPLES OF CERTIFICATES

The trading method of the turbo, discount, index and bonus certificates as well as the certificates to be issued with

B) Turbo Sertifikalar

Turbo (alım-satım) sertifikalar (turbo long-short certificates) vade sonunda yatırımcıya dayanak varlık/gösterge fiyatı ile işleme koyma fiyatı arasındaki fark üzerinden getiri elde etme hakkı sağlamaktadır. Kaldıraçlı finansal ürünler kategorisinde yer alan turbo sertifikalarda önceden belirlenmiş bir bariyer seviyesi ilan edilmekte, dayanak varlığın fiyatı bu değere ulaşması veya aşağı/yukarı aşması halinde sertifikalar nakavt (knock-out) olmakta, ihraççı tarafından yatırımcıya hurda-artık değer (residual value) verilebilmektedir. Bariyer seviyesine ulaşılması durumunda itfa otomatik olarak gerçekleşmektedir.

Turbo sertifikaların fiyatlamasında varantlardaki zaman değeri bileşeni yerine finansman maliyeti yer almakta olup, içsel değer yani dayanak varlığın işleme koyma fiyatı/seviyesi ile dayanak varlığın fiyatı/seviyesi arasındaki fark varantlardaki gibi hesaplanmaktadır.

Turbo sertifikaların varantlardan önemli bir diğer farkı ise dayanak varlığın fiyatının önceden belirlenmiş bariyer seviyesine gelmesi ya da aşağı/yukarı aşması durumunda söz konusu menkul kıymetin değersiz hale gelmesidir (knock out). Bu durumlarda, ilgili menkul kıymetin işlem sırası Borsa tarafından sürekli olarak kapatılmaktadır.

C) Endeks Sertifikalar

Bir dayanak varlığın fiyatı ya da göstergenin değeri ile birebir ilişkili şekilde fiyatlanan ve dayanak göstergenin belirli bir dönüşüm oranı (1/100 gibi) ve/veya kur ile çarpılması sonucu bir geri ödeme tutarı talep etme hakkı sağlayan yapılandırılmış sermaye piyasası aracıdır. Endeks sertifikaları farklı vadelerde ihraç edilebilirler ve açık uçlu (open-end) vade özelliklerine sahip olabilirler. Dayanak varlık fiyatındaki değişiklikler endeks sertifikaların değerini doğrudan ve birebir etkiler.

D) Prim Ödeyen (Bonus) Sertifika

Primli sertifikalar dayanak varlığı almaktansa yatırımcıları sertifika almaya teşvik etmek amacıyla çıkartılan ve dayanağın fiyatı, önceden belirlenmiş bir fiyatın altına düşmedikçe vade tarihinde belirli bir fiyatı garanti eden sermaye piyasası aracıdır.

SERTİFİKALARIN İŞLEM ESASLARI

Turbo, iskontolu, endeks, primli ve gelişen piyasa şartlarına göre ihraç edilebileceği düşünülen farklı özellikli sertifikaların işlem yöntemi varantlarda olduğu gibi piyasa yapıcılık sürekli müzayede işlem yöntemidir. Varantlarda/sertifikalarda, diğer menkul kıymetlerde uygulanan piyasa yapıcılık kurallarına



different features in line with the developing market conditions is the continuous auction with market maker system as in trading of warrants. However in trading of warrants/certificates, there are some differences compared to the market making rules applied in the trading of other securities (i.e. there is price quotation in warrants/certificates whereas it is not applicable for market making in other securities).

KNOCK-OUT CERTIFICATES

The certificates with knock-out feature become invalid when the underlying instrument or the indicator reaches or exceeds the knock-out threshold pre-announced by the issuer and the certificate is automatically delisted without any further proceeds. The issuer, in case of knock-out, announces the relevant certificates, the underlying instruments reaching the knock-out threshold and the residual value, if there is any. The certificates are automatically delisted, the issuer calculates the residual value, if there is any, and transfers this amount to the investor in 5 business days (T+5).

göre bazı farklılıklar vardır (örneğin varantlarda/sertifikalarda fiyat kotasyonu varken, diğer menkul kıymetlerdeki piyasa yapıcılığında yoktur).

SERTİFİKALARIN NAKAVT OLMASI

İçinde nakavt özelliği olan sertifikalarda, dayanak varlığın veya göstergenin ihraççı tarafından önceden ilan edilen nakavt seviyesine ulaşması veya bu seviyeyi aşması halinde, söz konusu sermaye piyasası aracı geçersiz olur ve herhangi bir ilave prosedüre tabi olmaksızın otomatik olarak Borsa kotundan çıkartılır.

Nakavt durumunda ihraççı Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP), nakavt olan sertifikaları, bariyer seviyesine ulaşan dayanak varlıkları ve varsa eğer ödenecek artık değeri ilan eder. Söz konusu sertifikalar otomatik olarak Borsa kotundan çıkarılır, ihraççı varsa artık değeri hesaplar ve bu değeri beş iş gününü (T+5) geçmemek şartıyla yatırımcıya transfer eder.



İstanbul...

The meeting point of the finance world

İstanbul... Finans dünyasının buluşma noktası



İstanbul, the rising value of the rising economy of Turkey: adding strength to its growing Stock Exchange. Today, Istanbul is the meeting point of the finance world, as it has been in the past.

Yükselen ekonomi Türkiye'nin yükselen değeri İstanbul, büyüyen borsasıyla gücüne güç katıyor. Geçmişte olduğu gibi bugün de İstanbul, finans dünyasının buluşma noktası...



İSTANBUL
MENKUL KIYMETLER
BORSASI



HANGİ VOLVO V40'SIN? BENZERSİZ Mİ?



VOLVO'NUN TERCİHİ 

VOLVO V40 ☒

VOLVO V40 CROSS COUNTRY ☐

VOLVO V40 R-DESIGN ☐

VOLVOCARS.COM.TR | #OSENSİN | VEOSENSİN.COM

facebook.com/VolvoCarTurkiye | twitter.com/VolvoCarTurkiye | Volvo OtoLine 444 48 58