

# Uluslararası Ticaret Dergisi

Sakarya Üniversitesi - Uluslararası Ticaret Bölümü

Yaz Dönemi 2017 - Sayı #2 İletişim : utic@sakarya.edu.tr

## SAÜ UTIC

### Zaman Tüneli

2016 - 2017 akademik yılında olanlar

Prof.Dr.Muzaffer Elmas Konuştu

Sayfa 12'de

Marka İsim ve Logolarında  
Mitolojinin Yeri - Sayfa 30

### Sumru Atalay ile Röportaj

Ayrıntılarıyla Sayfa 4

### Doç.Dr.Metin Timuçin ile Röportaj

Ayrıntılarıyla Sayfa 6

### Asla Tereddüt Etme

Ayrıntılarıyla Sayfa 8

# Dergide Neler Var ?

- 4 Doğadan Genel Müdürü Sumru Atalay ile Röportaj
- 6 Yabancı Diller Bölüm Başkanı Doç.Dr.Metin Timuçin ile Röportaj
- 8 Bilal Mahdi'nin Kaleminden - Asla Tereddüt Etme (Türkçe)Bilal
- 10 Mahdi'nin Kaleminden - Asla Tereddüt Etme (İngilizce)
- 11 Türkiye'nin Oyun İhracat Hacmi  
Çorap Nasıl Sökülür ?
- 12 Prof.Dr.Muzaffer Elmas ile Röportaj
- 14 Prof.Dr.Ahmet Vecdi Can ile Röportaj
- 16 21 Gün Kuralı
- 17 Geçit Türkiye
- 18 SAÜ UTİC Akademik Kadro ile Röportaj
- 20 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu Y.K.Bşk. Uğur Yetişgin ile Röportaj
- 22 Deniz Kokan Röportaj
- 24 Örgüt Psikoloğu
- 26 Hayatına Yeni Bir Sayfa Açanların Hikayesi
- 28 İkiBinDokuzYüzSeksenDört
- 30 Marka İsim ve Logolarında Mitolojinin Yeri
- 31 10 İnovasyon Harikası
- 33 Uluslararası Ticaretin Renkleri
- 34 SAU UTİC Erasmus Öğrencileri Anlatıyor
- 40 SAÜ UTİC Zaman Tüneli
- 44 Burçlar

# Uluslararası Ticaret Dergisi

Yaz Dönemi 2017 - Sayı #2  
iletisim : utic@sakarya.edu.tr

## Editörler

Muhammet ŞAHİN  
Ayşenur KESİMOĞLU  
Tuğçe GÖZÜBÜYÜK  
Şenay TUNAGUR  
Canip SAYIN  
Hasan UZUNAY

## Haber Yazısı

Hasan UZUNAY ve Muhammet ŞAHİN

Mücahit ARAÇ  
Burak BAYRAM  
Emre ONAY  
İrem AKSOY  
Buse ERDOĞAN  
Elçin KARAHANLI  
Astanda KHUAPSHYKU  
Gizem GÜRCANLAR  
Burçin YUNAR  
Buse ERDOĞAN  
İlayda TANK  
Kerim KAŞITOĞLU  
Emircan ERYILMAZ

## Karikatür ve Tasarım

Tuğçe GÖZÜBÜYÜK

Mücahit GÜLER  
Fatma YILMAZ  
Fidan SARVAROVA  
Hüsna Zeynep ALICI  
Duygu ÖZKAN  
Tasarım  
Mehmet Emin KORKMAZ  
Canan AŞICI  
Elif TORE  
Dua ALJAFARI  
Onur URLU

## Köşe Yazısı

Ayşenur KESİMOĞLU ve Canip SAYIN

Nur Banu YEKELER  
Beyzanur GEDİKKAYA  
İsmail AKAR  
Alperen AYDIN  
Oğuz KOÇARSLAN  
Ali APRA  
Görkem KARA  
İrem AKSOY  
Mert Ertuğrul AKPINAR  
Bilal MAHDI

Yabancıların Yazıları  
Bilal MAHDI  
Cengiz BEGALIEV  
Azis TAALAI BEK

## Röportaj

Şenay TUNAGUR

Ayşenur SÜEL  
Emre ONAY  
Zeynep ERKAN



# Editörlerden

Herkese UTİC Dergisi'nin 2. Sayısından heyecan ve mutlulukla merhabalar. Derginin ilk sayısını çıkartırken 3 yılı doldurduğumuzu yazmıştık. İkinci sayımızda bölümümüz 5 yaşına girdi. Biz de 5 yıldır biriktirmiş olduğumuz deneyimlerimizi ve emeklerimizi sizlerle paylaşmak istedik.

Bu dergi gibi tüm yaptıklarımızı büyük emekler sarf ederek meydana getirdik. Gerekliğinde öncü, gerektiğinde paydaş olduk. Yola, hep daha iyisini yapmak üzere koyulduk. Daha yolun başındayken isteklerimizi yapılacaklar listesine birer birer ekledik. Dergi onlardan bir tanesiydi, birincisini meydana getirmenin haklı gururunu doyasıya yaşamıştık. Derginin 2. Sayısında da bu mutluluğu sizlerle paylaşıyoruz.

İkinci sayımızda da 5 yıl boyunca yapılmış etkinliklere ait haberler, öğrenciler, hocalar, rektörümüz ve sektörden kişilerle röportajlar, mizah köşesi, burç köşesi ve köşe yazılarıyla donatılmış, tamamen öğrenciler tarafından ortaya konulmuş bir dergiyle karşınızdayız. Bu dergiyi yılda bir kez çıkarmak üzere, içeriği aynı olacak şekilde, bülten adı altında her yılın emek ayı olan mayıs ayında çıkarılmasını planladık.

Her sayfanın her kelimesi için, en ufak resimden tüm sayfa çizilmiş karikatüre kadar gece gündüz uğraşarak emek veren takım arkadaşlarımıza teşekkürü bir borç bilir, bize ayrılan bu sayfadan minnetlerimizi onlara iletmek isteriz.

Minnetlerimizi iletmek istediğimiz bir kişi daha var.

Doç. Dr. Hakan TUNAHAN. Dergi çıkartma fikrini bize sunan, çıkartmaya karar verdikten sonra da " Arkanızdayız " diyerek bizi yüreklendiren ve elini emeğini, maddi manevi desteğini üzerimizden hiç eksik etmeyen, medar-ı iftiharımız UTİC ruhunun oluşumu için her şeyi yapan ve göze alan Hakan TUNAHAN hocamıza teşekkürü bir borç biliriz.

Sürç-i lisan ettiysek affola. Sizlerin de bu dergiyi okumak için ayırdığınız zamana müteşekkirimiz. Tüm okuyucularımıza keyifli okumalar dileriz...



**T**ürk eczacı Nevzat Karpuzcu'nun 1975 yılında kurmuş olduğu Doğadan Şirketi, Türkiye'nin ilk bitkisel çay markası ve ilk poşet çay üreticisidir. 1985 yılında tescillenmiş olan marka, 90'lı yılların ikinci çeyreğinde etkin olarak büyümeye başlamıştır. Doğadan, kendi alanında hızla büyüyerek Türkiye'nin bu sektör içerisinde en büyük firması olarak yoluna devam etmektedir.

Bugün Doğadan Genel Müdürü Sumru Atalay bizimle birlikte.

**Ayşenur Süel: Bir dünya markası olan Coca Cola tarafından 2007 yılında satın alındınız. Bu süreçten sonra şirkette olan değişimlerden bahsedebilir misiniz?**

Sumru Atalay: Genelde şirketler satın almadan sonra, aldığı firmaya kendi sistemini entegre etmeye çalışır. Bizdeki satın alınmada ise, biz bağımsız yönetmeye devam ettik. Yani Coca-Cola sistemini sadece bazı yönleriyle entegre ettik. İşin temelini değiştirmedik. Bence Doğadan satın alma işinin başarılı olmasının en önemli etkeni budur. Pazar payı anlamında değişen çok bir şey olmadı, hala pazarın lideriyiz ama rakiplerimiz değişti. Bugün çok daha güçlü rakiplerimiz var. Buna rağmen bizim hala lider olmamız, bence bitki çayları tarafında büyük başarıdır. Bunların dışında satın alma sonrası siyah çay işine girildi. 3 ay sonrasında ilk siyah çay ürünlerimiz çıktı. Doğadan ekibinin siyah çay tecrübesi yoktu. Sonrasında kendi üretimini ve

paketlemesini yapan şirket haline geldi. Şu an 200 marka arasında beşinci sıradayız ve sağlam adımlarla büyüyüyoruz.

**Ayşenur Süel: Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız nelerdir?**

Sumru Atalay: Bizce artık inovasyon, şirketlerde sadece Ar-Ge bölümünde olmamalı. Bütün çalışanların inovasyona katkıda bulunmaları gerektiğini düşünüyoruz. Hepimiz artık sosyal camiada aktifiz. Rakiplerimizi takip edip Avrupa'da neler oluyor araştırıyoruz. Ar-Ge'nin asıl yaptığı iş; tat ve formül geliştirmek. Dijital hayatta teknolojiyle birlikte o kadar hızlı bir değişim var ki şirketler farklılaşma yaratmadıkça yok olup gidiyorlar. Ayakta kalabilmek için tüm sistemi inovasyona bağlamak lazım. İnovasyon, Doğadan'ın DNA'sında var. Bulduğumuz kategorinin inovasyon lideriyiz ve olmaya da devam edeceğiz. Bizim için ana kural bu zaten. Büyümeyi de ciddi anlamda inovasyonlardan sağlıyoruz.

**Ayşenur Süel: Diğer firmalardan farklılaşmak için ne tür stratejiler izliyorsunuz?**

Sumru Atalay: Öncelikle Doğadan'ın eczanelerde doğup büyümüş, ardından market tarafına geçmiş, 40 yıldan beri gelen bir uzmanlığı var. Piyasada birçok farklı bitki çayı olmasına rağmen Doğadan'ın farkı, gerçekten bitki uzmanlığından geliyor. Uzmanlıktan

kastım; hangi bitkiyi, hangi oranda, hangi bitkilerle karıştırınca en iyi etkiyi alabileceğimizi biliyoruz ve en kaliteli bitkileri kullanıyoruz. Analizlerin tam yapılmasını, en kaliteli ve hijyenik koşullarda el değmeden paketlenmesini sağlıyoruz. Yani firmamız uzmanlığı ve inovasyon yönüyle farklılaşıyor. Tüketicinin ihtiyacını çok iyi biliyor ve global trendleri de çok iyi takip ediyoruz. Tüm bunlarla birlikte hangi yeni ürünleri çıkarmamız gerektiğinin farkındayız ve hızımız da oldukça iyi. Fikir aşamasından raf aşamasına 3 ayda ürün çıkarabiliyoruz. Bugün raflara baktığınızda her zaman ilk yenilik Doğadan'da oluyor. Fark burada belli oluyor.

**Ayşenur Süel: Doğadan markasını yurtdışında nerelere ihraç ediyorsunuz?**

Sumru Atalay: 25 farklı ülkeye ihracatımız var. Nerede fırsat bulursak oraya gönderiyoruz. Hatta başka markalar altında fason üretim de yapıyoruz. En büyük pazarımız Avrupa'da etnik pazarlar. Yani yurtdışında yaşayan Türkler. Çünkü Doğadan markasını onlar tanıyor. Bir de Türk ürünlerinin takip edildiği yakın yakın coğrafya var. Örneğin; Azerbaycan. Ürünlere çok aşinalar. Orada kategori lideriyiz. Aynı zamanda Orta Doğu'da da genişlemeye başladık.



**Ayşenur Süel: Kariyer yapma yolunda, biz öğrencilere neler tavsiye edersiniz?**

Sumru Atalay: Okul, gelecekte yapacağınız mesleğin bazıını oluşturduğu için burada öğrendiğiniz şeylerden keyif alıyorsanız sonrasında da zaten bilinçli olarak istediğiniz işi seçmiş olacaksınız. Severek ve isteyerek yapmak, bilinçli seçmek, ne istediğinden emin olmak bence en önemli faktörlerdir. Okurken mutlaka bir iş ortamına girip o havayı solumak da oldukça önemli.

İşletme Fakültesi'nden mezun olduktan sonra seçilebilecek alan çok geniş. Bu alanların hepsini kısa kısa görüp neyle uğraştıklarını görmek, fikir sahibi olmak sizler için güzel bir tecrübe olacaktır. Mutlaka staj yapıp alan olarak ne istediğinizi belirlemenizi öneririm. Son olarak yabancı dil; onuz gideceğiniz sınırla, onunla birlikte gidebileceğiniz sınır arasında uçurum var. İşinizi çok iyi bilen, çok becerikli birisi olabilirsiniz ve fark yaratabilirsiniz ama yabancı diliniz yoksa o yarattığınız fark maalesef çok sınırlanır. Kariyer yapmak istiyorsanız bu saydıklarım çok önemlidir.



**Ayşenur Süel: Bir Uluslararası Ticaret Bölümü mezunundan hangi özellikleri taşımasını bekliyorsunuz?**

Sumru Atalay: Girişken ve kulüplerde aktif olarak, her şeyde bir adım önde olmanız, hocalarınızın sizlere referans olması ve gelişmeye devam edebilmemiz bizim için önemlidir. Firmamız ve kendi geleceğiniz için yapmanız gerekenlerin farkında olmanızı bekliyoruz.



**Sumru Atalay**  
**Doğadan Genel Müdürü**

## LONDON

## YABANCI DİLLER BÖLÜM BAŞKANI DOÇ.DR.METİN TİMUÇİN İLE RÖPORTAJ

**Emre Onay: Kısaca kendinizden bahsedermisiniz?**

Metin Timuçin: Çocukluğumu Manisa' da geçirdim. İlk orta ve lise öğrenimimi Manisa' da tamamladıktan sonra üniversite okumak üzere ilk defa doğup büyüdüğüm yerlerden ayrıldım. Üniversite hayatım da çok güzel geçti. Çok severek bir bölüm okudum. İngiliz Dili Edebiyatı mezunuyum. Ardından, bitirdiğim üniversitede araştırma görevlisi olarak – o zaman asistan diyorlardı- göreve başladım. Asistanlığımın dördüncü senesinde de yurtdışına yeni açılan üniversitelerdeki öğrenim elemanı ihtiyacını gidermek üzere yurtdışına göndermek için bir sınav açılmıştı, bursluluk sınavı, o sınavı kazanarak İngiltere' ye gittim. Böylelikle mastır ve doktoramı da İngiltere' de yapma fırsatı buldum. Tabi bu burstan kaynaklanan bir zorunlu hizmetim söz konusu oldu. Bu zorunlu hizmetimi de yerine getirmek üzere Sakarya Üniversitesi' ne gönderildim. O tarihten beri Sakarya Üniversitesi'nde görev yapıyorum.

**Emre Onay: Hayalinizdeki meslek ne idi?**

Metin Timuçin: Çocukken bir sürü şey değişti. Hayvanlarla zaman geçirmeye çok meraklıydım. Onların peşinde bir safariye giden, safari düzenleyen bir rehber olmayı planladım. Rehberlik hayalimi gerçekleştirdim. Profesyonel turist rehberliği bir dönem yaptım ama tabi bu safari anlamında olmadı. Bildiğimimiz turistik amaçlı gezileri düzenleyen, organize eden bir rehber olarak kaldı. İyi bir sporcu geçmişim var. Bir dönem de futbol oynuyordum. 14- 16 Yaş Yıldız Milli takımında da oynadım. O dönemde futbolcu olmak da istemişim ama sonra derslerim iyi olduğu için üniversiteyi de kazanınca; futbol sadece yaşamımda güzel anılarla dolu bir dönem olarak kaldı ama yaptığım meslekten memnunum.

**Emre Onay: Yabancı dillere merakınız ne zaman başladı?**

Metin Timuçin: Benim ailemde yabancı dille ilgilenen çok kişi var. Rahmetli dedem 3- 4 dil bilen bir insandı. Çok meraklıydı o. Notlarını bile yabancı dilde

alırdı. İki amcam Filoloji mezunudur. Onların hayatına bakarak yabancı dil bilmenin çok önemli bir ayrıcalık olduğunu küçük yaşlarda fark etmişim. Bir dili iyi konuşabilmek, o dille ilgili neler olup bittiğini takip ediyor olmak, insanlarla iletişim kurabilmek dünyanın her tarafında çok önemli bir ayrıcalık.

**Emre Onay: Başka yabancı dil konuşabiliyor musunuz?**

Metin Timuçin: Evet, İtalyancam var. Doçentlik dilim İtalyanca.

**Emre Onay: Üniversite yıllarınızda nasıl bir öğrenciydiniz?**

Metin Timuçin: Biz bölüme yirmi kişi girdik. Gece öğretimi yoktu. Dolayısıyla

zamanda öğrenciyken. Bir de derste çok iyi dinleyen bir öğrenci oldum. Sabahlara kadar çalışan bir öğrenci- ne doktoramda ne de yüksek lisansım da- olmadım ama planlı, zamanında işini yapan bir öğrenci olduğumu söyleyebilirdim. Bir de hep hayatın içindeki öğrenciye iyi gelen şeylerden de kendimi hiç alıkoymadım. Eğlendim. Hatırlarsınız sizi hep karşıma aldığımda demişimdir: "Zamanında işinizi yapın. Ders olduğu zaman derse kaçırmayın. Derse bütün ruhunuzla, varlığınıza gelin. İyi dinleyin. Kalan zamanlarda zaten kendinize zaman ayıracaksınız." Üniversite öğrenciliği insan hayatında güzel bir dönemdir.

**Emre Onay: Uluslararası Ticaret Bölümü hakkında ne düşünüyorsunuz?**



öğrenciler arasındaki ilişkiler, arkadaşlık ilişkileri, çok sıcaktı. İster istemez bir sürü şey paylaşıyorsunuz. Başarılı bir öğrenciydim, bölümü önemli bir dereceyle bitirdim. Öylelikle de hocalarım bölümde kalmam konusunda beni yönlendirdiler. Ben de bunun mutluluğunu hep yaşadım. İyi bir öğrenciydim diyebilirim. Yani bak şöyle söyleyeyim, hani bu sizlere de belki bir ipucu verebilir, rehberlik yapıyordum aynı

Metin Timuçin: Geleceğinin çok parlak bir bölüm olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Çünkü artık bu ticaret işleri sadece ülke sınırlarımız içerisinde dönen bir hadise değil. Mutlaka bunun uluslararası boyutu da var. Dolayısıyla iyi yetişmiş (bak bunun altını önemle çiziyorum) iyi yetişmiş bir öğrenci için geleceği çok parlak bir bölüm.

### Emre Onay: Öğrenciler hazırlık sınıfını neden tercih etmeli?

Metin Timuçin: Ben her şeyden önce şunu söyleyeceğim: sıradanlığın pençesinden kurtulmak için insanın kendisine bir takım değerler katması lazım. Bunun en başta gelen yollarından bir tanesi de bir yabancı dil bilerek iletişimi kendi sınırlarının dışına taşımak. İnsanın kendisini zenginleştirebileceği en önemli alanlardan bir tanesi budur. Bu kursla olmuyor, üniversite içerisinde daha ciddi bir okul programı ile bu konuya yaklaşırsa daha iyi sonuç alınabiliyor. Keşke öğrencilerimiz bize biraz daha hazır gelebilse. Eskiden iyi kötü bir alt yapı ile geliyorlardı. Onun üstüne koymak daha verimli oluyordu. Bize öğrenci, sıfır diyeceğim çalışmaya yönelik, dil öğrenmeye yönelik daha kötü alışkanlıklarla geliyor. Bunların üstesinden gelmek bizim için zor oluyor. En azından bunları da düzeltebilmek için bir yıl çok önemli. Sadece dile ayıracağınız bir yıl. Kendi bölümünüzün derslerini almadan bize ayıracağınız bir yıl. Eğer kursa gidecek vaktiniz, paranız vesaireniz varsa İngilizceyi hazırlık sınıfında hallettikten sonra bunu ikinci dil öğrenmek üzere harcamanız daha mantıklı.

olması lazım. Çok dinamik bir iş. Masa başında olacak bir iş değil. Dolayısıyla hukuk bilgisinin üst düzey olması lazım. Bu anlamda mevzuata hakim olmak, disiplinli çalışma alışkanlığına sahip bir öğrenci olması lazım. Operasyonel boyutta, uluslararası ticarette, ithal edilen ihraç edilen malların yüklenmesi, indirilmesi falan gibi aşamalardan da direkt sorumlu oluyor. Bu da enerji gerektirecek, dışarda olmayı gerektirecek, insan ilişkilerinin üst düzeyde olmasını gerektirecek alanlar. Dolayısıyla bu yönü iyi olan öğrencilerin çalışma disiplinine sahip olmaları gerekir. Mevzuat sık değiştiği için yakın takip gerekir. Bunları yapabilecek öğrencilerin bu bölümü seçmesi hem onların mutluluğu hem de başarısı açısından önemli.

### Emre Onay: Uluslararası Ticaret Bölümü öğrencilerine tavsiyeleriniz var mı? Nelerdir?

Metin Timuçin: Tavsiyede bulunmak pek haddimize değil belki ama bu sadece Uluslararası Ticaret Bölümü öğrencileri için geçerli değil. Kendi donanımlarını arttıracak her fırsatı kullanmaları lazım. Sivil toplum örgütlerinde aldıkları görevler var. Sizin kulübünüzün bu anlamda önemli işler yaptığını

### Emre Onay: Peki Uluslararası Ticaret Bölümü hazırlık sınıfı öğrencileri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Metin Timuçin: Gayet memnunuz. Uluslararası ticaret bölümü öğrencileri, hazırlık sınıfına gelen en bilinçli öğrencilerden diyebilirim. Dil öğrenmenin kendileri için olmazsa olmaz olduğunun farkındalar. Biz Uluslararası Ticaret Bölümü ile çok yakın çalışırız. Başta öğrencileri çok iyi yönlendirirler. Dolayısıyla çok memnun olduğumuz bir öğrenci grubu olduğunu, samimiyetle ifade etmek isterim.



### Emre Onay: Sizce kimler Uluslararası Ticaret Bölümü okumalıdır?

Metin Timuçin: Bu tercihlerin çok bilinçli yapılması lazım. Uluslararası Ticaret Bölümü adı güzel bir bölüm ama gerçekten neyi kapsıyor, öğrencinin hangi özellikleri bünyesinde toplaması, barındırması ve hangi özelliklerini ileriye götürmesi gerekir? Bir kere her şeyden önce öğrencinin dışa dönük

söyleyebiliriz. Kendilerine zaman ayırmaları çok önemli bir şey. Kendilerini besleyecek kanallar bulmalılar. Sanat, edebiyat gibi şeylerden kendilerini hiç mahrum bırakmasınlar. Bunlarla insan, beslendiği zaman farklı bir insan oluyor. Yapabiliyorsa spor yapsın, vücuduna iyi baksın ki o az önce bahsettiğimiz o dinamik iş söz konusunda zorlanmasın.

# asla tereddüt etme, rutinlerini kır, dışarı çık ve dünyayı keşfet.



Evet, Fransa'nın Paris kentinden Adapazarı'na okumak için geldim. Evet, bunu biraz garip karşılayabilirsiniz, şimdi hikayemi farklı bakış açılarından ele alalım. Ben Suriye'nin Şam kentinde doğdum. Babam Suriyeli ve annem Fransız. Suriye'de yaklaşık 9-10 ay kaldım. Daha sonra, Birleşik Arap Emirlikleri'nin (B.A.E) başkenti olan Abu Dabi'ye taşındık ve orada 10 yıl kaldık. Oradaki 10 yıllık yaşamım hayatımın en güzel yıllarını oluşturduğunu söyleyebilirim. Çocukluğumu, ilkökul hayatımı, ilk arkadaşlıklarımı orada geçirdim. Daha sonra, 7 yılığına Paris'e taşındık ve son 2 yılımı İstanbul ve Sakarya'da yaşayarak geçiriyorum.

İlk olarak, 4 farklı ülkede öğrenci olarak bulunmak bana geniş bir eğitim sistemi bakış açısı kazandırdı. Örneğin, Abu Dabi'deki eğitim sistemi daha çok Amerikan eğitim sistemine dayalı. Özellikle son 10 yıldır İngilizcenin eğitimdeki yeri çok arttı. Abu Dabi' de İngilizcenin Arapçadan daha önemli olduğu bir noktaya geldik. Birleşik Arap Emirlikleri' nde özel okula gidilmesi öneriliyor, çünkü özel okulların eğitim kalitesi, devlet okullarından daha yüksek bir noktada. Oysaki Fransa ve Türkiye İngilizceye kendi ana dillerinden daha az önem verirler. bu nedene İngilizce seviyeleri düşüktür ve konuşulması gerekenden daha az konuşulur. Fransız eğitim sistemi Avrupa'da çok saygın bir yeri olmasına rağmen, Fransız eğitim sistemi Türkiye' nin eğitim sistemi gibi sürekli değişiyor.





Birleşik Arap Emirlikleri, Suriye ve Türkiye'de 2 sönestr dönemi vardır. 1 aylık yarıyıl tatili ve 3 aylık yaz tatili vardır. Bunlara ek olarak dersler 8 gibi başlar yaklaşık olarak 1 gibi biter. Fransa'da ise 6 hafta okul ve akabinde 2 haftalık tatil vardır. Dersler 9'da başlar ve 6'da biter ve sadece 2 aylık yaz tatili vardır. Bu farklılıkların bağlantı noktası sıcak havadır çünkü gün ortasında hava çok sıcak bir hal alır.

Fransa'da bir evde yıllarca komşularınızla tanışmadan veya konuşmadan yaşayabilirsiniz. Türkiye'de ise komşularınızı ilk günden tanırırsınız, onlarla konuşursunuz hatta mahallenizde bulunan biriyle çok rahat şekilde çay içebilirsiniz. Bu ülkelerdeki kültürler Suriye ve Türkiye hariç, doğal olarak farklı. Çünkü Suriye ve Türkiye'deki gelenek ve görenekler, davranışlar, yemek türleri gerçekten çok benzerler ama Fransa, Osmanlı kültürü hâkim olan bu ülkelere oranla tamamen farklı bir ülke olarak bulunmaktadır. Fransızlar daha soğuk kanlıdır ve siz onlarla kolay kolay yakınlık kuramazsınız. Bilmediğiniz bir insanla sokakta hemen bir yakınlık kuramazsınız. Kısaca Türklerle arkadaşlık kurmak Fransızlarla arkadaşlık kurmaktan daha kolaydır. Birleşik Arap Emirlikleri'ne gelirse, orada yaşayan Emirâtiler azınlık durumuna düşmüş durumdadır, bu nedenle de kendilerini üstün hissediyorlar. Bu onların kişiliğinin bir özelliğidir.

Biliyor musunuz? Bazen farklı bir ülkedeyken diğer bir ülkenin kültürü hakkında bazı bilgiler duyabilirsiniz. Mesela Türkiye'de ki insanlar bana Paris'i romantizm ve aşk şehri olarak gördüğünü söylediler ama ben bu durumu buraya gelene kadar ve orada yaşadığım süre zarfında da hiç duymadım.

Yaşadığım farklı ülkeler beni gerçekten çok değiştirdi. Abu Dabi'deki Bilal ile Şam'daki bir değil Paris'te yaşayan ile İstanbul'daki yaşayan bile bir değil. Bunun nedeni sürekli değişimimden dolayı değil, bunun nedeni deneyimlediğim tecrübelerin birikimi ve bir kombinasyonu olması dolayısıyladır. Kültürlerin farkı, dillerin farkı, kişilerin farkı, hatta eğitim sisteminin farkı... Bu konularda birçok bilgi edindim ama bu bilgilerden daha da önemlisi, eğer bir şeyleri başarmak istiyorsan, hayat amacını ne pahasına olursa olsun bulmalısın. Doğru yol hep aynı yerde, nereye gidersen git, doğrunu asla unutma, yolunu asla kaybetme. Çünkü bu farklılıklar sana hayatının amacını belirlemede yardımcı olurlar, algını açarlar ve diğerlerinin anlamadığı şeyleri anlamana yardım ederler. Yaşadığın hayatın yönü değişebilir ama hayata dair bir amacın varsa bundan şaşmamalısın, farklılıklar seni beslemeli. İnanırsan bu farklılıklar senin başarı anahtarın olacaktır.

Bu yüzden asla tereddüt etme, rutinlerini kır, dışarı çık ve dünyayı keşfet.



Bilal Mahdi



**Y**es, I came from France Paris to live in Turkey Istanbul, and yes you can find this a little bit strange, but let's see together this story from another angle.

I was born in Damascus Syria, from a Syrian father and a French mother; I stayed there for 9-10 months. We went then to Abu Dhabi UAE, and stayed there for 10 years. I can say that they were the best 10 years of my life, because I spent my childhood there, my primary school, and my first friends were there... Then moved to Paris, France for 7 years and now I am in Istanbul/Sakarya Turkey for almost 2 years.

Being a student in 4 different countries allowed me to have a large view of **educational systems** in these countries.

For example, in Abu Dhabi it is more based on the American educational system. English has, in fact, more and more place in education, especially these last 10 years. English is even more important than Arabic. In the UAE, it is recommended to go to private school because it has a higher level of education than public school.

Whereas in France and Turkey, French and Turkish have their respectful positions in their respective countries English comes after, though it is less spoken than it should be and its level is a little bit low.

The French educational system is somehow highly esteemed in Europe; they are changing the work methods and types of system nearly every year almost like in Turkey as I guess.

UAE, Turkey and Syria all have 2 semesters and one month holiday and 3 months summer holidays. In addition to this, lessons begin at 7 or 8 o'clock to 1 o'clock approximately, but in France it's 6 weeks of school then followed by 2 weeks of school holidays. We begin at 9 o'clock and finish at 6pm and have only 2 months of summer holidays. These differences are linked to the hot weather because it's very hot in the middle of the day.

In France you can live for years in the same house or building without knowing or speaking with your neighbors, contrary to Turkey where you know, speak, meet and even drink a cup of tea with everybody in the neighborhood since the first day.

**Cultures** are relatively different in these countries. Except for Syria and Turkey where cultures are really similar (as for customs, manners, food etc...) but France is totally different if compared to these Ottoman-Muslim cultures. French people are a little bit cold and you can never approach and speak simply with a person you don't know in the street or somewhere else. To resume you can say that having a Turkish friend is easier than to have a French one :)

And for Emirati people, you can say it's even more difficult as they are minority in their own country and they are unable to provide any competitive talents with others and they need to feel superior though they are not arrogant. It is somehow a part of their personality.

You know what, sometimes you discover or hear about aspects of a country's culture when you are in another one, it's in Turkey where people told me that Paris is the city of gentlemen and of romanticism, I've never heard about this before.

The different countries that I lived in had really changed me; the Bilal that was in Abu Dhabi is not the same one that was in Damascus or the one in Paris even not the same now in Istanbul. Not because I am changing every time to another person but because I am the accumulation and combination of all of them. The cultures are different the languages are different the people are different education is different everything is almost different. I learned too much from this but there is something more important between all of it, in life you should have a goal something that you want to accomplish at all cost, and you should never deviate from it, the good path is always the same, wherever you go you never had to forget this because these differences are here to help you to accomplish your dream, to open your mind to let you see and understand what other do not see or understand, they can be the key of success if you don't lose the goal in front of you. So don't hesitate, break the routine and go out to discover the world.



**İrem Aksoy**  
a.iremaksoy@gmail.com



## Türkiye'nin Oyun İhracat Hacmi

Dünya'da 2 milyar, Türkiye'de yaklaşık 30 milyon kişinin oynadığı oyun pazarı hızla büyümeye devam ediyor. 2016 yılı içerisinde dijital oyun pazarı, Dünya'da 61 milyar dolar seviyesine ulaştı. Türkiye'de ise bu pazarın büyüklüğü 400 milyon dolar. Bunun 20 milyar doları yerli geliştiriciler tarafından tasarlanıyor 2018'de dijital oyun kullanıcı sayısının dünyada 3 milyarı, Türkiye'de ise 50 milyonu geçeceği tahmin ediliyor. Küresel Pazar hacminin de 100 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Dijital oyun pazarı dünya da ve Türkiye'de sürekli büyüyen bir sektör. Türkiye, 30 milyon dolarlık global muhabirli ihracat faktöringinden yüzde 15 pay alıyor. Bu pay dünya ticaretinin yön değiştirmesiyle 5 yılda yüzde 20'ye çıkacak. Türkiye jeopolitik konumu nedeniyle ileride bölgede oyun kurucu olabilir.

### Oyun Yazılım Sektörü İhracatı Yüzde 25 Arttı

Türkiye oyun yazılım sektörü ihracatı 2016'de bir önceki yıla göre ihracatını 25 arttırarak 500 milyona ulaştı.

2015'de ki ihracat 400 milyon dolarken bu rakam 2016'de 500 milyon dolara ulaştı. Mobil konsol ve pc kategorilerinde gelirler attı. Son yıllarda özellikle sanal gerçeklik oyunları zirve yaptı.

Oyun ihracatında devletinde desteği var. Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi destekleriyle Türkiye yurt dışındaki önemli organizasyonlarda stüdyoların ve oyunların tanıtımı yapıyor.

### Sektörde Büyüme Devam Edecek

Oyun sektöründeki mevcut eğilimin 2017 ve 2018 yıllarında da devam etmesi bekleniyor. Pc, mobil, konsol, e-spor ve sanal gerçeklik gibi alt kategorilerde hem kullanıcı hem de gelir bakımından hızla büyüme devam ediyor. 2016 ve 2017'de özellikle e-spor ve sanal gerçeklik alanında büyük gelişmeler yaşandı. E-sporun günden güne popülerliği artıyor. Bu alanda yeni bir gelir kapısı olarak firmalar yayın haklarını satarak, günümüz geleneksel spor yayıncılığına yakın bir iş modeli geliştirdiler. Bu aynı zaman da e-sporun daha geniş kitlelere tanıtılmasını ve sektördeki payının artmasına olanak sağladı.

### 2023'te 1 Milyar Dolarlık Oyun İhracatı Mümkün

Oyun çok kolay ihraç edilebilir bir ürün, asıl önemli olan oyunu dünyaya pazarlamak. Bu yüzden bir oyunun başarılı olması için yatırım ve pazarlama desteği şart. Türkiye'de ilerideki 6 yıl içinde 30 tane firma yüksek kaliteli oyun geliştirebilir ve bu oyunların 5-6 tanesi global çapta başarılı olursa, 2023'te 1 milyar dolarlık ihracat yapılabilir. Bu hedefe ulaşabilmek için Türkiye'de oyun pazarının önündeki engeller kaldırılmalı, yatırım fonlarının oluşturulmalı.

M.İSMAİL AKAR

## ÇORAP NASIL SÖKÜLÜR?

Bugüne kadar çoğumuz "Nasıl başarılı olunur?", "Başarılı olmak için 10 altın kural" gibi başlıklarla yazılmış onlarca yazıyla karşılaşmışızdır. Yazan isimler ve kelimelerin yerleri değişse de aslında küçüklüğümüzden beri aşağı yukarı aynı şeyleri duyduk. Her gün derslerinizi tekrar edin, günde şu kadar saat çalışın... Ama gerçek şu ki, bu konuda öğretilmesi gereken ilk şey herkesin aynı yolları kullanarak başarıya ulaşamayacağıdır. Sürekli ders tekrarı yapmak birine gerçekten de başarı getirebilir. Ama başka bir öğrencinin gözünde bu işlem bir işkence gibi görülebilir ve ders tekrarı hoşlanmamak kimseyi "kötü bir öğrenci" yapmaz. Önemli olan bunun yerine kendi yöntemini geliştirebilmektir. Bunu kabullenmeye başladığınızda hedeflerinize ulaşabilmek için insanların belirlediği yöntemleri kullanmak yerine kendi yöntemlerinizi geliştirmeye başlayabilirsiniz.

Bu yönde atacağınız ilk adım, duymaya alışık olduğumuz üzere hedefinizi belirlemek olmalı. Bunu başarıya asıl zemini hazırlayan adım olarak da değerlendirmemiz mümkün. Bu yüzden sürecin en dikkat edilmesi gereken noktası olduğunu söyleyebiliriz. Hedefleriniz en basit tabiriyle "ayakları yere basan" türden olmalı. Her insanın aynı zekaya, aynı imkanlara, aynı çevreye sahip olmadığı su götürmez bir gerçekken, elinizden gelmesi mümkün olmayan şeyleri yapmak için kendinizi mecbur hissetmeyin. Hedefinizin kendinize uygun olduğundan emin olun.

Bana göre, hedefiniz belirlendikten sonra buna ulaşmak için yapmanız gerekenlerin başında, kendinize bir ülkü belirlemek gelir. Başarılı olmanız için size itici bir güç olacaktır. Bu güç, başarılı olmanızdan çok, bunu neden istediğinizi hatırlatan bir sebep olmalıdır. Bunun için kendinizden daha fazla önemseydiğiniz bir değer temel almalısınız. Eğer bunun aksi olursa, motivasyonunuzu kaybedebilirsiniz.

Çalışan herhangi bir insanı örnek alalım. Bu kişinin bakması gereken bir annesi, bir ailesi varsa, içinde karşılaştığı zorluklarla mücadele etmenin yollarını bulmak zorundadır. Çünkü pes edecek olursa zor durumda bırakacağı, üzeceği kendinden daha çok değer verdiği insanlar var. Yalnızca kendini düşünerek hareket edemeyeceğinden dolayı pes etmemek için daha fazla sebebi var. Belki hayatımızın şu döneminde sorumlu olduğumuz böyle kimseler yok. Ama hepimizin ortak bir sorumluluğu yok mu? Vatanimize fayda sağlamak gibi. Motivasyon kaynağı olarak alabileceğimiz en büyük değer bu olabilir.

Süreç için yapmanız gerekenlerin listesini yazının başında belirttiğim gibi her yerde bulabilirsiniz. Uygulamak için gerçekten büyük çabalar da sarf edebilirsiniz. Ama bu gibi amaçlarınız olmadığında, istemli veya istemsiz biçimde, kendinizde pes etme lüksünün bulunduğunu düşünceksiniz. Bu düşünce de sizi yolunuza engeller çıktığında geri dönme şansınız olduğuna inandırabilir. Fakat kendinden daha fazla önemseydiği bir amaca hizmet etmek isteyen insanlar, bu engelleri kaldırmanın peşine diğerlerinden çok daha güçlü şekilde düşeceklerdir. Bu gücü kendinizde bir kez bulduğunuzda gerisinin çorap sökücü gibi geleceğinden emin olabilirsiniz.



**Zeynep Erkan: Merhabalar Hocam, Ben Uluslararası Ticaret Bölümü 2. Sınıf öğrencisi Zeynep Erkan. Bununla birlikte bölümümüzün kulübü olan 21 Gün 37 Derece İş Topluluğunda Girişimcilik ve Proje Geliştirme takımında aktif üyelerden birisiyim. Uluslararası Ticaret Bölümünün bu sene ikincisini çıkartacağı bölüm dergisinde bizim röportaj teklifimizi kabul ettiğiniz için çok teşekkür ederiz. Uluslararası Ticaret Bölümünün Sakarya Üniversitesindeki yeri hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Muzaffer Elmas: Türkiye, aslında son 10 ile 15 yıldır dünyaya açılma konusunda hedefleri olan bir ülke. Ülkemizin dünyaya açılması ve rekabet etmesi demek ihracatımızın, dış ticaret hacmimizin belli bir seviyeye gelmesi demektir. Dünya ekonomisinde ilk 10'a girme ve ihracat hacmimizi 500 milyar dolara çıkarma hedefimiz var. Bundan dolayı, bu alanlarla ilgili öğrencilerin yetişmesi, bu konuyla ilgili insanların olması çok önemlidir. Başka branşlarda yetişenlerin doldurmuş olduğu bu sektörü, direk bu alanla ilgili bilgi, beceri ve yetkinliğe sahip mezunların yetişmesi için Uluslararası Ticaret Bölümü'nü açtık. Türkiye'nin geleceğine katkı sağlayacağına inanıyoruz.

**Zeynep Erkan: Televizyonda katıldığınız bir programda akreditasyon ile ilgili konuşmuşsunuz. İşletme Fakültesi olarak bizde akredite olma sürecindeyiz. Sakarya Üniversitesi neden akreditasyona yöneldi. Akreditasyon bir bölüme tam olarak ne sağlar?**

Muzaffer Elmas: Az önce söylediklerimle alakalı olduğunu söyleyebilirim. Diploma, Türkiye sınırları içinde değil de dünyaya açılma hedefiniz varsa tanınırlığınızın olması lazım. Akreditasyon bu tanınırlığın bir belgesidir. Avrupa Birliğinin eğitim komisyonundan 2 kez etiket alan bir üniversiteyiz. Türkiye'de olmayan bir alan olduğu için İşletme Fakültesi, iki senedir akreditasyon sürecinde. Bu süreç uzun ve yorucu ama başarılı bir şekilde ilerliyoruz. Hatta yarısını geçtik gibi gözüküyor. Bunun anlamı; bu fakültede eğitim, öğretim ve araştırma yapan kişilerin, bu fakülte mezunlarının diplomalarının uluslararası alanda geçerli olabilecekler. Türkiye'de birkaç üniversitenin yaptığı işi, İşletme Fakültesi yapmış olacak. Bu durum bölüm öğrencilerimize değer katacak bir husus. Eğitimin kalitelisinin ölçülmesi için önemli bir durum. Türkiye'de çok bilinen bir konu değil ama artık üniversite tercih kılavuzlarında da yazıyor. Biz de bunun önemini bildiğimiz için ileride tüm üniversiteyi akredite etme hayalimiz var. Türkiye'de en çok bölümü akredite olan üniversite biziz. 45'e yakın bölümümüz akredite olmuş durumda.

**Zeynep Erkan: Uluslararası Ticaret Bölümü'nün bir kulübü var. Adı 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu. Adımızın anlamını biliyor musunuz? Size ne çağırıyor?**

Muzaffer Elmas: Bilmiyorum. Anlatın bakalım neymiş?

**Zeynep Erkan: Bir iş fikrinin gerçeğe dönüşmesi için zamanın ve dışsal faktörlerin uygun olması gerekir. Biz bunu, yumurtanın civcive dönüşmesi metaforu üzerinden açıkladık. Yumurta bizim için iş fikri, civciv de gerçeğe dönüşmüş iş. Dolayısıyla yumurtanın civcive dönüşebilmesi için gerekli olan zaman 21 gün ve gerekli olan ortam sıcaklığı 37 derecedir. Kulübümüzün adı buradan gelmektedir.**

Muzaffer Elmas: Çok anlamlı bir isimmiş. Çok güzelmiş. Bizde kulüp etkinliklerine yoğun bir destek veriyoruz. Öğrencilerimizin kendilerini geliştirmeleri açısından yetkinlik kazanmalarının önemli olduğunu düşünüyorum. Bu bakımdan faaliyetlerinizi destekliyorum.

**Zeynep Erkan: Peki Muzaffer Hocam bir kulüp olarak ya da bir bölüm olarak nasıl farklılaşabiliriz? Yaptığımız etkinliklerle farklı olduğumuzu düşünüyoruz ama sizce daha fazla neler yapılabilir?**

Muzaffer Elmas: Bu biraz da size bağlıdır. Biz öğrencilerimizin, gençlerimizin her şeyin farkında olduklarına inanıyoruz. Üniversite olarak bu konuda hiç tereddüdümüz yok. Bizim onlara sadece rehberlik yapıp yol açmak gibi görevlerimizin olduğunu düşünüyorum. Bu bakımdan kulüplere ve diğer organizasyonlara sınırsız desteğimiz var.

Yer olarak olabildiğince alanlarda destekliyoruz. Desteklerimiz öğrencilerimiz için çok önemli. Bu konuda bugün de Dünya Kadınlar Günü ve iki kadın öğrencimiz bizimle röportaja gelmiş, onu da kutlarız. Kadınlar bu işte daha önce ve daha başarılı olur. Bunu da eklemeyelim.

**Zeynep Erkan: Çok teşekkür ederiz hocam. Bizde hem sizlerin hem de hocalarımızın destekleriyle kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Üniversitemizin misyonunun en temel bileşeni neden girişimcilik olarak belirlendi?**

Muzaffer Elmas: Klasik bir cümle var 'Dünya artık çok hızlı geliyor'. Gelişim içinde insanların yerlerini alabilmeleri için hem rekabet hem değişim maksadında mutlaka buldukları yerin daha ilerisine daha farklılaşmaya gitmeleri gerekiyor. Bu bakımdan girişimcilik, inovasyon gibi kavramları çok önemsiyoruz. Bizim de üniversitemiz her alanda kendine yol açacak, kendini gösterecek faaliyetlerde bulunuyor. Bu önemli bir kavram bizim için.

**Zeynep Erkan: Biz yakın bir zamanda girişimcilik atölyesi gerçekleştirmeyi düşünüyoruz. Bu etkinliğimizde bizi destekler misiniz?**



Muzaffer Elmas: Tabi ki destekleriz. Burada şöyle bir husus var. Belki siz bilmiyor olabilirsiniz ama Türkiye'de üniversitelerde girişimcilik dersini tüm fakültelerde okutan ve bunu başlatan üniversite bizi. 4-5 sene önce başladık ve şuan da bu dersi alanların sayısı 10.000 e yaklaştı. Bu bir rekordur. Bir de bizim Teknokent'te teknolojik transfer ofisimiz var. Lisans öğrencilerinin faaliyetlerine katkı veren bir birimi var. Bu bakımdan sizin yaptığınız her faaliyeti destekliyoruz. Yeter ki siz iyiye ve güzele bağlayan bir şeyler yapın ve klasik

**Zeynep Erkan: Rektörlük hayatınızda karşılaştığınız en büyük sorun neydi ve nasıl çözdünüz?**

Muzaffer Elmas: Artık üniversitelerde kalktı ama seçim süreçleri yorucu ve kırıcı olur. Bu süreçler aslında çok sabır gerektiriyor. Sakarya büyük bir şehirdir ve üniversite açısından da büyüktür. 90 bin öğrencisi var. 3500'e yakın çalışanı var. Karmaşa olmaması için biz, daha çok sistem kurarak yönetmeye çalıştık. Zorlukları bu şekilde aşıyoruz. Biz yönetim sistemi kurduk ve evrensel bir üniversite olmak için ne gerekiyorsa onları yapmaya çalışıyoruz. İyi şeyler yaptığınızda kötü durumlar da kendiliğinden yok oluyor. Sorunlarla ve insanlarla uğraşarak yöneticilik yapılmaz. İyi şeyler ile hedeflerinizin peşinden koşarsanız rahat edersiniz. Hem ruhen hem de bedenen tatmin olursunuz. Bu anlamda bir sorun ile karşılaşmadım ama tabi ki bireysel şeyler ayrı konu. Oralara girmemeye çalışıyoruz, girsek de çıkamıyoruz. Bu kısımlar yönetimin tuzakları.

**Zeynep Erkan: Twitter'daki esprili cevaplarınızla öğrenciler arasında çok meşhursunuz. Özel hayatınızda da bu şekilde esprili ve hazır cevap mısınız?**

Muzaffer Elmas: Ben Twitter çıktığı zaman 'Tam bana göre' dedim çünkü 140 karakter kullanabiliyorsun. Hem bir haber paylaşacaksın hem de çok kolay bir şey

değil. Aklına ilk geleni yazmak daha önemli ve samimi olan bir şeydir. Oturup, düşünüp şunu yazayım dersen bu Twitter olmaz. Samimiyetinizin farkına varılmaz. Bazıları 'Bir rektör böyle konuşur mu?' tarzında şeyler söylüyorlar ama ben o noktalara pek takılmıyorum. Çünkü bizim hedef kitlemiz öğrenciler. Bu yüzden öğrenciler ile aramızdaki mesafeyi kapatıcı bir araç olarak görüyorum.

**Zeynep Erkan: Bize de çok samimi geldiği için zaten size böyle bir soru yöneltmek istedik.**

Muzaffer Elmas: Tabi ki içtenlikle yaptığımız için oluyor. Numara yok bizde. Zaten numara olsa bir yaparsın iki yaparsın ve anlaşılır. Benim için icat edilmiş gibi.

**Zeynep Erkan: Karşılaştığınız zorluklarda desteğini en çok hissettiğiniz kişi kimdir?**

Muzaffer Elmas: Tabi bu tür görevlerde 15 senedir çalışıyorum. Özellikle deprem sırasında çok yoğun çalıştım. Yani neredeyse 20 senedir çok aktif olarak görevdeyim. Bu tür görevlerde, işlerde başarılı olmanın en önemli yolu iyi bir aile hayatına, ailedeki huzura sahip olmaktır. Onlarda bir sıkıntı olunca zincirleme olarak devam ediyor. Bu noktada açık konuşmalıyım; en önemli görev hanımlara düşüyor. Bugün Kadınlar Günü ve kadınlara hakkını vermemiz gerekir. Yapmamız gereken çok fazla şey var. Sabah başlıyoruz, akşam ise 11-12'ye kadar ikinci turumuzu yapıyoruz. Sürekli bir iş içerisindeyiz. İki tane oğlum var ve oğullarım benim yoğun olduğum bir dönemde büyüdüler. Yani biz onlarla pek ilgilenemedik. O yüzden bu tür şeylerde kadının rolü çok önemli. Göz ardı etmememiz gerek. Siz ailede huzuru bulunca gerisi kolaylaşıyor. Bu huzur sonrasında çevremize de yansır.

**Zeynep Erkan: Yakın çevrenizle aranızda geçen ve hala anlattığınızda güldüğünüz eğlenceli bir anınız var mı?**

Muzaffer Elmas: Bizim her tarafımız anı dolu ama bu işler, söyle dediğimiz zaman hemen akla gelmiyor. Ama tabi ki çok güzel ve esprili anılarımız var.





### Emre Onay: Kısaca kendinizden bahsedermisiniz?

Ahmet Vecdi Can: Ben Ankara doğumluyum ama Sakaryalıyım. Lisansımı Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde İşletme Bölümünde tamamladım. Yüksek lisans ve doktoramı Sakarya Üniversitesi'nde tamamladım. 1997 yılından beri burada vazife yapıyorum. Yüksek lisansım ve doktoram muhasebe finans ağırlıklıdır. 2014 yılından beri de İşletme Fakültesi'nin Dekanlığını yapıyorum. Ondan önce de uzun yıllar yükseköğretim müdürlükleri, dekanlığı, rektör yardımcılığı görevlerini yapmışlığım oldu. 2 çocuğum var.

### Emre Onay: Üniversitemizin İşletme Fakültesi'ni nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ahmet Vecdi Can: Kendi fakültem diye söylemiyorum, üniversitemizin diğer fakülteleriyle mukayese edildiğinde, -mutlaka diğer tüm fakültelerimiz üniversitemizin kurumsal hedefleri doğrultusunda ellerinden geleni yapıyorlar, performans gösteriyorlar ama- işletme fakültesi çok farklı dönüşümler, birtakım radikal değişiklikler yapıyor. Hakikaten kayda değer birtakım adımlar atıyor.

### Emre Onay: Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni Türkiye'nin seçkin fakülteleri arasına sokmak için yapmış olduğunuz çalışmalar ya da şuan yazılmakta olan bir proje var mı?

Ahmet Vecdi Can: Bizim eğitim ve öğretim niteliğini arttırma yönündeki çalışmalarımız yeni değil. Fakültemiz 2010 yılında kuruldu. Kuruluşundan itibaren akademik kaliteyi ve eğitim niteliğini arttırmak için önemli adımlar atıyoruz. Aşırı ders sayılarını ve aşırı ders yüklerini normalleştirme adımı attık. Bu adım, kurumsal hedeflerimiz doğrultusunda her dönem ders sayılarının beş derse kadar indirilmesi noktasında önemli bir çalışmaydı. Biz çekirdek bilgiyi burada vermeye çalışıyoruz. Bu nedenle orada verimliliği ve kaliteyi sağlayabilmek için her şeyden bol miktarda ve yüzeysel olarak değil, belli derslerden çok yoğun biçimde, dolu içerikle verilmesi gerektiğine inanarak bu dönüşümü gerçekleştirdik. Hemen arkasından iş dünyasıyla entegre olma konusunda bizim ufkumuzu açıldı. Örneğin meslek yükseköğretimindeki üç artı bir tecrübemiz, fakültelerde yedi artı bir uygulamasına salık verdi. Bizim buradaki teorik öğrenimlerimiz mutlak surette iş dünyasının içinde, uygulama tecrübesiyle pekişecek ve böylece öğrencilerimiz daha okurken çalışacakları anlamına geldi. Öğrencilerimizin özgeçmişinde, tecrübe başlığında kendilerine büyük avantaj sağladı. İş dünyasıyla entegre olma noktasında eğitim-öğretimin başka bir formu olarak köprü diye ifade edebileceğim laboratuvarlar kurmaya başladık. Dolayısıyla öğrencilerimizi mezun etmeden önce, özel olarak belli şartlara haiz olanları, bu laboratuvarlarda özel birtakım eğitimlerle

daha spesifik daha nitelikli hale getirme fırsatı doğmuş oldu. Sertifika ile belgellediğimiz, finans laboratuvarıyla başlayan arkasından perşembe günü (6 Nisan 2017) açılışını yapacağımız iki tane ayrı ERP laboratuvarı, muhasebe laboratuvarı ile buradaki o yaygın eğitimi teorik bilgileri yazılımla ve iş dünyasının ihtiyaçları noktasında bütünleşmesi sağlanacak. Sertifikalarla belgelendirilmek suretiyle mezun olan öğrencilerimizin doğrudan iş arayan değil de iş için aranan insanlar olarak hatta burada okurken işini bulan ve işine yerleşen, para kazanmaya başlayan öğrenciler olarak mezun olmadan bunların bir arada yürütülmesini mümkün kılan yeni modeller üzerinde çalışıyoruz. Hayat boyu öğrenme sürecinin, çok küçük yaşlardan başlayarak devam ettiği modeller üzerinde çalışıyoruz. Bütün bunlara buradaki reform hareketlerimiz imkan verdi. Deyim yerindeyse burada bir Rönesans yaşıyoruz. Bu Reform ve Rönesans'ta etkili olan başka önemli olan bir konu da bizim akreditasyon çalışmalarımız. Biz "Yaptık oldu." demiyoruz. Bizim burada yaptığımız şeyleri dış gözlemcilerle değerlendirilmesi, yaptığımızın takdir edilmesi veya eleştirilmesi, olumsuz yönlerinin bize söylenmesi ve kendimize daha nitelikli, daha verimli bir hale getirebilmenin bize rehberliğinin

yapılması noktasında akreditasyon çalışmaları önemli yol gösterici oldu. Bu akreditasyon yolculuğumuz içerisinde eksiklerimizi fark etmeye başladık. Akredite olmak için müracaat ettiğimiz kurum dünyanın en eski akreditasyon kurumu. 1916 yılında kurulmuş. Dünyanın en iyi üniversitelerinin en iyi işletme okullarının hepsi oradan akredite olmuşlar. Biz de: "Akredite olacaksak bunun bir anlamı, değeri olsun." dedik. Araştırdık ve dünyadaki en iyi akreditasyon kurumunu bulduk. 2003 yılında oraya üye olduk. Önce üyeliğimiz kabul edildi. Arkasından uygunluk başvurusu için dosya hazırladık. O da kabul edildi. Sonrasında iki defa mentörümüz geldi. Şu anda öz değerlendirme raporunu hazırlama aşamasındayız. Öz değerlendirme raporumuz bittiğinde saha ziyaretine geleceğiz. Arkasından umarım ki akredite olacağız.

Hesaplarımıza göre 2017' ye yetişmesi mümkün değil ama 2018' in içinde veya sonuna kadar akredite olmuş olacağız. Türkiye'de bizden önce akredite olmuş iki özel okul ve İstanbul Üniversitesi var. Doğru yolda ilerlediğimizle ilgili önemli değerlendirmeler alıyoruz. Bir başka yaptığımız önemli işlerden bir tanesi: Türkiye' de hiçbir fakültede olmayan bir danışma kurulu oluşturduk. Bu danışma kurulu, iş dünyasının CEO'ları, yöneticileri, önemli iş adamlarını barındırıyor. Bunları bir araya getirdik. Bunlar bizim burada yapacağımız işler için kendilerine danışıyoruz, bize yön vermelerine müsaade ediyoruz. Bu danışma kuruluyla münasebetlerimizin çok farklı yansımaları da var. Staj ve mesleki katkısından bahsetmek mümkün. Çeşitli faaliyetleriyle bize sponsor olmaları yoluyla bize destek vermeleri, burs sağlamaları mümkün. Bu insanları bir araya getirmek çoğu zaman olanaksız çünkü hepsinin ajandasında farklı yoğunluklar ve tarihler var. Bu nedenle bizim için çok önemli bir adımdı. Bunların Türkiye' de yapılması kolay değil çünkü içerden de dışardan da birtakım dirençlerle karşılaşıyoruz ister istemez. Herkes yaptığımız her şeye aynı düzeyde hazır değil. Mesela bizim çok önemli aldığımız kararlardan bir tanesi: bizim fakültede, ikinci öğretimlerin kapatılması kararı. Zaten Uluslararası Ticaret Bölümünün ikinci öğretimi yok. Mevcut öğrenci kontenjanlarımızı da aşağı çekme kararı aldık. Radikal kararlar alıp bunu üniversite yönetiminden, senatosundan geçirip YÖK'e gönderdik ve olumlu cevap bekliyoruz. Böylece, ÖSYM'nin yapacağı sınavlardan buraya gelecek öğrencilerin kesinlikle daha yüksek puanlı yani daha yüksek nitelikli öğrencilerin olacağını düşünüyoruz. Bunu destekleyen başka önemli bir



projemiz de özel üniversitelerde olduğu gibi burs sistemi uygulaması. Yani çok yüksek nitelikli öğrencileri buraya çekebilmek için onlara % 100, % 75, %50 burslu, konaklama, yeme-içme ve nakdi para anlamında burs sağlamak yönünde birtakım projelerimiz var. Bunları yine o iş dünyasıyla olan bağlantılarımız üzerinden yani devletten değil de kendi networkümüz içerisinde çözebilmeye çalışıyoruz. Ayrıca iki önemli projemiz dünya çapında yarışmaya katıldı ve derece aldılar. Arka arkaya iki sefer bu akreditasyon kurumunun, dünyadaki bütün işletme okullarının, 70-80 tane farklı ülkeden 300-400 tane -bazen 500' e kadar çıkabiliyor- okulun eğitim ve öğretimdeki inovasyonla ilgili sundukları projelerin eleme sürecinden geçtikleri bir yarışmada birinde ilk otuza diğerinde ilk otuz beşe kaldı. Bu sıralamada 30- 35 derken; projeler çok iyi ve nitelikleri farklı olduğu için yukarıdan aşağıya sistematik bir sıralama yapılmıyor. Dolayısıyla en iyiler olarak böyle bir portföy oluşuyor. En iyi uygulamalar portföyü ama orada ister istemez bir liste olunca gözümüz takıldı. İlk beşin, ilk yedinin içerisinde adımız geçince çok memnun olduk. Amerika' da yapılan bu toplantılara - iki senedir şubat ayında yapılıyor- ödül vermek için davet ettiler, biz gidemedik ama ödüller bize verildi. Bu da gurur vericiydi. Projelerden bir tanesi yabancı uyruklu öğrencilerimizin **"UPEP PROJESİ"** adı altında, buradaki işletmelerin dış ticaret yaptıkları ülkeleri gözeterek bildikleri diller ve yetenekleriyle bağlantılı veri tabanı oluşturarak onları gönüllü staj uygulaması kapsamında işletmelere yerleştirme noktasıydı. Örneğin Mogadişu'dan gelmiş bir öğrencimizin burada okurken, o ülke ile dış ticaret yapacak olan bir işletmenin öğrencimizi gönüllü olarak istihdam etmesi ve bu sayede orayla bir networkünün oluşması, orayla ticaretinin ve iletişim kanallarının açılmaları noktasında fayda sağlayacak. Makro ekonomik anlamda da ülkenin, memleketin kaynaklarının daha etkin kullanımı ve katma değer oluşturma noktasında önemli fayda sağlayacak bir projeydi. Diğer proje ise; biz iş dünyasının ulusal basında çıkan ilanlarını önemli bir basın kurumuyla bir veri tabanına aldık. İş dünyası hangi nitelikte insanları arıyor, bu bilgileri bir protokolle legal anlamda teslim almış olduk. Böyle bir hazineye sahibiz. Bu hazineyi veri tabanıyla, veri madenciliğiyle analiz ederek birtakım yazılımlarla istenen öğrenci niteliklerini tespit edip ders müfredatlarımızın içine yansıtacağız. Projelerimiz geniş çaplı olarak

olarak Fakülte Danışman Kurulu Bilgilendirme Bülteni (2016-2017 Bahar)'inde yer almaktadır.

**Emre Onay: Uluslararası Ticaret Bölümünün, İşletme Fakültesindeki önemi nedir?**

Ahmet Vecdi Can: Bizim misyonumuz, sadece Uluslararası Ticaret Bölümü için değil, İşletme Fakültesi öğrencilerimizi girişimci olarak yetiştirmek. Biz herkeste olan bu ruhu harekete geçirmeye, tetikleme, ateşlemeye çalışıyoruz. Öğrenci topluluklarının yaptığı faaliyetler de öğrencilerimizin içindeki bu girişimci ateşini yakmayla ilgili. Başarılı olmuş müteşebbisleri getiriyoruz. Onlar hikayelerini anlatıyorlar ki orada bir motivasyon oluşsun. Bizim, devlet memuru olsunlar diye bir amacımız yoktur. O yönde başarılı olan arkadaşlarımız da varsa yani yüksek devlet memurluklarında -kaymakam, vali- onlardan da memnun oluruz ama bizim asıl amacımız memleketin kalkınmasında, gelişmesinde ihtiyaç duyduğu girişimcileri yetiştirmek. Katma değer oluşturacak, ihracatımızı, hedeflerimizi arttıracak şekilde buradan gerek mezun olduktan sonra hatta mezun olmadan daha şimdilerde işlerini kurarak gerekli sermaye, finans desteklerini kendilerine sağlayabilecek öğrenciler yetiştirmek istiyoruz. Burada mesela kuluçka merkezleri var. Teknokent var, teknoloji transfer ofisleri var. Önünüz her zaman açık. Yeter ki bir şeyler yapmak isteyin. Tabi ki ahlaki niteliklere, üstün insani değerlere de sahip olması büyük arzumuz. Ben buradan insanları dolandıran, insanların canını yakan, her türlü düzenbazlığı, sahtekarlığı yapan mezunlar vermek istemiyorum. Böyle anılmak istemiyorum. Hakikaten toplumda bütün yaptıklarıyla örnek olan insanlar yetiştiriyoruz. Tabi bunları söylemek kolay, bu ruhu vermek çok zor. Bunun için yoğun çabalar harcıyoruz. Sadece biz öğretim üyeleri olarak değil, öğrenci topluluklarımız muhteşem faaliyetler yapıyorlar. Bu gençlerin enerjileri doğru yönlendirilirse muhteşem işlere imza atılabiliyorlar. Memleketin, milletin hayrına olan işlere yönlendirebilirsek bu memleketi kimse tutamaz. O anlamda bizlere çok büyük sorumluluklar düşüyor. Gençler de asla geri durmayacaklar, koşturacaklar, yarışacaklar ve böylelikle arzu ettiğimiz o güzel geleceğe, hep birlikte bizler göremesek de gençler, ulaşacaklar.

Alışkanlıklar beyinde 20 günde oluşmaktadır. 20 gün boyunca aynı şeyi yapan insan 21. günde alışkanlık kazanmış olur.

## 21 GÜN KURALI

Sadece irade kullanarak alışkanlık değiştirme çabaları ancak kısa bir süre işe yarar. Sonra eski alışkanlıklara geri dönülür. Çünkü bilinç ve bilinçaltı birlikte çatıştığında kazanan daima bilinçaltı olur. Örneğin, siz bilinçli olarak çikolata yemeyi bırakmak isteyebilirsiniz ama bilinçaltınızda çikolatayla ilgili olumlu bir kayıt olduğu sürece iradenizi kullanarak çikolatayı bir süre yemeseniz bile, bir müddet sonra yine yemeye başlarsınız. Bilinçli bir zihin dakikada dokuz düşünceyi bilinçli olarak algılayabilir; ama bilinçaltı bir dakikada 2,3 milyon bilgi parçacığını süreçten geçirir. Olumlu ve olumsuz alışkanlıkların, yaşam deneyimlerinin, inançların belleği bilinçaltındadır. Bir alışkanlığı ondan kurtulmaya çalışarak değiştiremezsiniz ama yeni bir alışkanlık kazanabilirsiniz. Kötü alışkanlıkları yok etmek, yeni bir şeyi öğrenmekten daha zordur. Yeni bir alışkanlığı kazanmak için 21 gün boyunca hiç ara vermeden tekrar etmek gerekir. Çünkü yeni alışkanlığın zihinde ve hücrel bellekte kalıcı olarak yerleşmesi 21 gün sürer. Alışkanlıklar tekrarlanarak kazanılır. Yeni alışkanlığın da zihinde kalıcı bir sinir ağı "otoyolu" yaratması 21 gün tekrar edilerek oluşur. Zihniniz ve kaslarınız tekrar edilen bir şeyi otomatiğe bağlar. Dişinizi fırçalamak, yürümek ya da ayakkabınızı bağlamak için düşünmüyorsunuz değil mi? Bireysel gelişim yolculuğunuzda bilinçaltınıza belirli bir olgunlaşma süresi tanımanız gerekir, bunu kuluçka dönemi olarak düşünün. Unutmamanız gereken, bu 21 günlük kuluçka dönemini hiç sekteye uğratmadan tamamlamanız gerektiğidir. Sonrası zaten kendiliğinden gelecektir.

#Alışkanlıkların zincirleri, önce duyulmayacak kadar hafif, sonra kırılmayacak kadar güçlü olur. Benjamin Disraeli

#Alışkanlık, bir halata benzer. Her gün bir lifi örer ve sonunda, onu koparamayacak kadar güçlü yaparız. Horace Mann

#Alışkanlıklar; bırakılmazlarsa, zamanla ihtiyaç haline gelirler. St. Augustine

Nur Banu Yekeler



Görkem Kara

grkm.kara12@hotmail.com



# Geçit Türkiye

**T**ürkiye Eski Dünya denilen üç ana karanın birbirine yaklaştığı kesimde bulunur. Dünya haritasına bakıldığında hakkında çok büyük ipuçları vermektedir. Eski kara kütleleri adı verilen Asya-Avrupa ve Afrika kıtalarının birbirine iyice yaklaştıkları bölgede yer alır. Topraklarının büyük bir çoğunluğu Anadolu yarımadası olarak Asya'da, Trakya yarımadası olarak Avrupa'da yer alır. Bu nedenle Türkiye hem Asya hem de Avrupa ülkesidir. Türkiye jeopolitik konumu sayesinde Dünya üzerinde sayılı ülkelerdendir. Sanayileşmiş Avrupa ülkeleri ile sanayileşmiş Asya ülkeleri arasında ki geçişi temsil etmektedir. Kıtalar arası kavşak ve köprü görevi görmektedir. Türkiye dünya coğrafyasında bulunan güç merkezleri ABD, AB, Çin ve Japonya'nın tam merkezinde bulunmaktadır. İslam dünyası ile Hristiyan dünyasını buluşturan bir İslam ülkesidir. Yani zengin petrol yataklarına sahip Ortadoğu ve Asya ülkeleri ile komşudur. Petrol ve doğalgaz halen dünyadaki en önemli enerji kaynaklarının başında gelmekte ve birçok savaşın temel sebebidir. Türkiye bu bölgeler de bulunan petrol ve gaz ihraç eden ülkeler ile Avrupa'daki ithalatçı ülkelerin arasındaki arz ve talebi buluşturan bir geçiş noktasıdır. Rus ve Hazar petrolünün önemli bir bölümü

tankerlerle Türk boğazından batı pazarına ulaşırken, Cezayir ve Nijerya gazını tankerler ile Türkiye'ye getirilmektedir. Dünya da arz ve talep çeşitli taşıma türleri ile birbirine mal akışı yapmaktadır. Kara ve deniz yolu taşımacılıklarına kıyasla yatırım maliyeti daha yüksek olan boru hattı taşımacılığının; diğer taşıma türlerinden hızlı, güvenli, çevreci olması ve atmosfer koşullarından etkilenmemesi tercih edilmesindeki en önemli etkidir. Bu nedenle petrol ve doğalgaz üretim merkezlerinden, tüketim merkezlerine en ekonomik şekilde boru hatları ile taşınması ön plana çıkmaktadır.

Son yıllarda ülkemizde çeşitli boru hatları projeleri yürütülmektedir. Bu projelerden Bakü-Tiflis-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı (BTC) projesi, başta Azeri petrolü olmak üzere, Hazar Bölgesinde üretilecek petrolün boru hatları ile Ceyhan' a taşımaktadır. Ve buradan da tankerler ile dünya pazarına ulaşması amaçlanmaktadır.

Bakü- Tiflis- Ceyhan ham petrol boru hattına paralel olarak Azerbaycan- Türkiye Doğalgaz Boru Hattı Projesi'ne ilişkin çalışmalar sürdürülmektedir. Azerbaycan gazının Türkiye' ye nakli projesi sadece Türkiye'ye gaz nakli açısından değil, ayrıca Doğu- Batı enerji koridorundan Avrupa pazarına Türkiye üzerinden gaz naklinin gerçekleşmesi büyük önem taşımaktadır.

BTC 'den 2006 yılında devreye girdiğinden bu yana 1.8 milyar varil petrol taşındı. Türkiye hattın bugüne kadar 12 milyar dolarlık gelir elde etti.

Doğalgazda ki "Soğuk Savaş" Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlayacaktır. Rusya iptal ettiği "Güney Akım" hattının yerine Türkiye üzerinden gerçekleşmesi planlanan doğalgaz boru hattı "Trakya Akım" şeklinde faaliyet gösterecektir. Türkiye bu sayede 400 milyon Euro' luk bir kazanç elde edecektir. Bu projelere ilave olarak Avrupa doğalgaz talebini karşılamaya yönelik Nabucco projesi adı verilen "Türkiye- Bulgaristan - Romanya - Macaristan - Avusturya Doğalgaz Hattı Projesi" ve " Türkiye - Yunanistan Doğalgaz Projesi" de vardır. 2000-2016 yılları arasında Türkiye üzerinden petrol ve petrol ürünleri ihracatında büyük bir artış kaydedildi. Yakın coğrafyadaki enerji zengini ülkelerin petrol endüstrisi alanındaki imkanlarının ticari potansiyelini ön plana çıkarıyor. Petrol ürünleri ihracatı çoğunlukla Almanya, İspanya ve Malta' ya yapıldı. Aynı dönemde ham petrol ithalatı İran, Irak, Suudi Arabistan, Rusya, Azerbaycan, Kazakistan ve Nijerya' dan yapıldı.

Bu gelişmeler, dünyanın ekonomik merkezleri ve enerji kaynakları arasında Türkiye'nin önemli bir geçiş yolu olma iddiası doğrultusunda artan stratejik önemini doğrulamaktadır.

# SAKARYA ÜNİVERSİTESİ

## ULUSLARARASI TİCARET BÖLÜMÜ

**Türkiye' de Uluslararası Ticaret Bölümü yeni geliyor. Siz, Türkiye açısından Uluslararası Ticaret Bölümü' nün önemi hakkında ne düşünüyorsunuz?**

**Umut Kaya:** Uluslararası Ticaret Bölümü deyince ilk olarak insanların aklına dış ticaret gibi bir şey geliyor. Ben daha gelişmiş bir bölüm olarak görüyorum. Çünkü uluslararası ticaret, günümüzün globalleşen dünyasında çok önemli. Ben bunu şöyle görüyorum: mesela bir vücut ve bu tek bir vücutta sistemlerin o kadar iyi işlemesi gerekiyor ki uluslararası ticarete bu sistemler arasındaki alışverişi ya da işleyişi kontrol eden güzel bir sistem olarak görüyorum. Uluslararası ticaret de bu yönden çok önemli.

**Nurdan Karasu:** Bölüm daha önce yüksekokullarda dış ticaret bölümü olarak geçiyordu. O bölümde de Mesleki İngilizce dersine giriyordum. Dış ilişkiler, ihracat, ithalat, uluslararası ticaret ülke ekonomisi için gerçekten çok önemli. Bunların okulda bir fakülte ortamında vizyonun, misyonun öğretilmesinin çok önemli olduğunu düşünüyorum.

**Gökhan Baral:** Uluslararası Ticaret Bölümü ülkemiz için çok önemli. Konuyu açacak olursak ülkelerin zenginleşmesi adına, döviz rezervlerinin artması adına, millî gelirlerin artması adına şahıs başına zenginleşmemiz için dış ticaret çok önemli. Bizim ihracat yapmamız demek zenginleşmemiz demektir. Çünkü Türkiye'deki müşteri ve satıcı yani arz ve talep belli, para da belli. Bu parayı arttırmak için yurtdışına bir şey satıp yabancı paraları Türkiye'ye getirmemiz gerekiyor. Böylece Türkiye'deki para rezervini arttırmış ve zenginleşmiş oluruz.

**Üniversitede farklı bölümlerden öğrencileriniz var. Sizce bunların içinde Uluslararası Ticaret Bölümü öğrencilerinin ne gibi farklılıkları var sizce?**

**Umut Kaya:** Uluslararası Ticaret Bölümü öğrencileri, ben yanlış hatırlamıyorsam iki sene önce hazırlıkta başladı ve de ilk öğrencilerimden itibaren diğer öğrencilerden çok daha farklı görüyorum, ilk olarak bu öğrencilerde daha çok girişimcilik özelliği var. Burada öğrencilerin girişimcilik özelliğinden ziyade bunları nasıl daha fazla etkin bir şekilde kullanabiliriz sorusuna cevap arayan Uluslararası Ticaret Bölümümüz de var. Böyle etkin bir bölümümüz var. Yani diğer bölümlerde okuyan öğrencilerden ziyade "hazırlık öğrencisidir, henüz bölüme başlamamıştır" diyerek onları bir kenarda tutmuyor. Hazırlık sınıflarından itibaren bile olsa Uluslararası Ticaret Bölümü öğrencilere ulaşıyor, bunun için çabılıyor, sürekli bizim hocalarımızla da olsun iş birliği içinde oluyorlar ve de en çok faaliyet yapan, öğrencilerini bir grup olarak tutan bölümlerden biri. Hatta teki diyebilirim.

**Nurdan Karasu:** Biz yabancı dillere bağlı çalıştığımız için her dönem farklı fakültelere, farklı yüksekokullara girme şansımız oluyor. 4 yıllık fakülte dersleri ile 2 yıllık yüksek okul derslerini karşılaştırırsam tabii ki üniversiteye giriş puanları göz önüne alındığında fakülte öğrencilerinde daha rahat ettiğimi, daha fazla verim aldığımı söyleyebilirim. 2 yıllık okuyan öğrencilerde İngilizce geçmişî kuvvetli olanlarla da keyifli ders işlediğimiz oluyor. Kimisi anadolu lisesi mezunu bile olsa çok iyi bir İngilizce eğitimine denk gelmemiş olabiliyor. Kimisi düz lise mezunu olsa bile belki kişisel ilgisinden dolayı belki de karşılaştığı öğretmenlerden dolayı biraz daha ilgili olabiliyor. Ama genellersek eğer 4 yıllık bölümlerdeki derlerde hem öğrenci

profili açısından hem de bizim verdiğimiz ders içeriği, uygulaması açısından daha rahat ediyor ve daha verim alıyorum. Özellikle sizin bölümde çok keyif aldığımı söyleyebilirim.

**Gökhan Baral:** Uluslararası Ticaret Bölümü zaten hocalarıyla farklı. En başta Hakan Tunahan hocam, Sinan Esen hocam ve isimlerini sayamadığım diğer hocalarımız. Onlar farklılığı ortaya koyuyorlar. Normal öğretim üyesi standartlarından daha fazla çalışıyorlar. 8 saat değil daha fazla mesai yapıyorlar ve öğrencilerine iyi niyetlerini sunmuş durumdadır. Hocalar kızsalar bile öğrenciler onlara kızmıyor, seviyorlar. Hocalarının iyi niyetini biliyorlar ve hocalarındaki girişimcilik ruhunu öğreniyorlar. Bu hocalarımız bir anlamda girişimcilik ve uluslararası ticaret ruhunu öğrencilerine bir mikrop gibi bulaştırıyor. Öğrencilerin, hocalarımızın ve öğrenci topluluklarının yardımıyla Uluslararası Ticaret Bölümü bir anlamda kurumsallaşmış durumda. Yani hocalarınız olmasa bile artık işleri yürütebiliyorsunuz. Disiplin var. Disiplin demek komutanın olmadığı yerde işlerin yürütülmesi demektir. Sizde tam olarak böyle. Bu işleyiş benim hoşuma gidiyor. Keşke tüm topluluklar bunu örnek alabilse.

**Sakarya Üniversitesi, Uluslararası Ticaret Bölümü olarak Türkiye' de iyi bir sıralamada. Bunun sebebi sizce ne olabilir?**

**Umut Kaya:** Bunun sebebi şu olabilir: Sakarya, sanayileşmiş, sanayisini üreten, fabrikalarını barındıran bir şehir olarak -tabii ki bu üretimin dışarıya bir çıkışı olacak artı dışarıdan alış

olacak- bulunduğu konum itibari ile olsun. gelişmişlik yani sanayileşmişlik özelliği ile de olsun Uluslararası Ticaret Bölümü'nün diğer bölümlerden daha hızlı ve daha ileri seviyede gelişmesini sağlıyor. Bu durumu Sakarya'nın sanayileşmesine bağlıyorum.

**Nurdan Karasu:** Bizim üniversitede gördüğüm kadarıyla Uluslararası Ticaret Bölümünde sadece okul sıralarında kalmayan bir eğitim var. Yani sürekli bir seminer, etkinlik, alan ziyareti, işin içine katılma var. Ben bölümün ve kulübün yaptığı çalışmaları çok beğeniyorum ve bunu her yerde de dile getiriyorum. Çünkü eğitim sadece sınıf içinde olan bir şey değildir. Mutlaka olayın içine uygulama, staj, tecrübenin de girmesi gerekiyor. Uluslararası Ticaret Bölümü hedefini belirlemiş. Ben bu işi yapacağım diyenler için çok uygun bir bölüm olduğunu düşünüyorum. Bu saydığım özelliklerden dolayı da bu bölüm bizim üniversitede okunursa çok daha iyi olacağını düşünüyorum.

**Gökhan Baral:** Bence ilk sebebi İstanbul'a yakın olması; bilgi alışverişinin ve ulaşım yönünden yakınlığı, ikincisi üniversite olarak öğrencilere sunduğu imkanlar çok daha fazla. Katma değeri daha fazla olan bir üniversiteyiz. Bir başka durum ise kaliteli hocalarımızın olması, hocalarımızın özverisi öğrencileri cezbediyor. Öğrenciler burada iyi niyeti ve kendisine bir şeylerin katılabileceğini görüyorsa sonrasında da ise yakınlarına da üniversitemizi tavsiye ediyorsa buranın puanı artar.

**Öğrenci topluluklarının faydaları ya da bir topluluğun diğerlerinden farklılaşmasını sağlayan unsurlar sizce nelerdir?**

**Umut Kaya:** Öğrenci topluluklarının faydaları öncelikle bir aidiyet duygusu meydana getirir. Öğrenciyi bir topluluk halinde tutarsınız. Birincisi, üniversiteye bir aidiyet duyarsınız. İkinci olarak bölümünüze aidiyet duyarsınız. Üçüncü olarak da toplumunuza... Yani "ben buranın bir parçasıyım ve ben bu topluluk içerisinde bir şeyler üretiyorum, yapıyorum" demek. Faydaları şu şekilde: öğrenci toplulukları ilgi alanlarına göre, yeteneklerine göre öğrencileri toplayabilip bir araya getirip daha verimli sonuçlar üretebiliyor. Bu öğrenciler tek başlarına bir şeyler yapmaktan ziyade aynı alanda uğraşan aynı ilgilere sahip olan diğer öğrencilerle birlikte bilgi ve birikimlerini paylaşarak ve becerilerini ortaya koyarak daha etkin sonuçlar elde ediyor. Bu yüzden öğrenci toplulukları çok faydalıdır.

**Nurdan Karasu:** Öncelikle sınıf içinde belli arkadaşlıklar tabii ki kuruyorsunuz ama bir kulübe üye olmak çok daha farklı bakış açılarında olan insanlarla bir araya gelmenizi sağlıyor. Sizin kulübünüz biraz da sizin alanınızla ilgili ama özel ilgi alanlarına dair kulüplerde, insanlar hem heveslerini tatmin edebilirler hem de sosyalleşmek için çok büyük bir fırsat. Günümüz şartlarında dersler maalesef çok teorik kalabiliyor. Kulüpler biraz daha uygulama kısmını gerçekleştiriyorlar. Hem de işin içine biraz eğlence katıyorlar. Hem mesleki anlamda bir tecrübe sağlıyor hem de keyif alınarak yapıldığı için çok faydalı olduğunu düşünüyorum. İstikrar ve kulüp içindeki etkinliklerde aktif olmak da çok önemli. Katılımcı olmak bile insana çok şey katabilir ama düzenleyenlerin içinde olmak tecrübeyi daha da arttırıyor. O yüzden bütün öğrenci arkadaşlarıma bir kulüpte etkin bir şekilde yer almalarını tavsiye ediyorum.

**Gökhan Baral:** Öncelikle farklılıklar güzeldir. Her çiçek güzeldir ve her birinin rengi farklıdır. Öğrenci toplulukları sosyal gelişim için hem kendilerinin hem de üniversitenin sosyal gelişimi için çok önemli. Bu öğrenci topluluklarında çalışan arkadaşlarımızda şunları görüyoruz; özgüvenleri artıyor ilk olarak ve bu çok önemli bir şey. Bunun beraberinde konuşma yetenekleri, bir işi becerebilme ve o konu hakkında tam bilgisi olmasa bile kendisine duymuş olduğu özgüvenle başarabilmeyi, öğrenmeyi öğreniyor.





## 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu Yönetim Kurulu Başkanı Uğur YETİŞGİN ile Röportaj

**Ayşenur Süel:** Ne zamandır bu kulüptesiniz ve kulübe nasıl girdiniz?

**Uğur Yetişgin:** 2015/2016 eğitim öğretim yılı birinci döneminden, Kasım 2015'ten beri kulüpteyim. Biz, kütüphanede vizelere çalışıyorduk. O dönem kulübün başkan yardımcılığını yapan Muhammet ile konuşmuştuk. Bana takımları ve yapılan işleri anlatmıştı. Ona "Finans ve Sponsorluk Takımı" ilgimi çekti demiştim. Ondan sonra finans takımının o dönemki kaptanı, Tuğçe, ile bir etkinlikte konuştuk, takım olarak çalışmalardan ve yaptıklarından bahsetti, benimle ilgilendiler. O zamandan beri kulüpteyim, öyle girmiştim.

**Ayşenur Süel:** Başkanlığa yükselmenizdeki faktörler nelerdir?

**Uğur Yetişgin:** Güven ve çalışmak diyelim. Ben Finans Takımında çalışırken sabah 9'dan gece 11'e kadar sponsor aradığımız günler oluyordu. Gecemizi gündüzümüze katıp çalışıyorduk. Stantlarda nerede eksik varsa biz oradaydık. Bir görev verildiğinde doğru yapmaya çalışıyorduk, o zaman da şimdi bizim yaptığımız gibi bir deneme görevleri veriliyordu gözlem süreçleri oluyordu, her görevi layıkıyla yapmaya çalıştık. Bunların sonucunda bir güven oluştu. O zaman tüzüğe göre de Kulüp Başkanı olabilmek için bir sene aktif olarak çalışmak gerekiyordu. Listem ile birlikte aday oldum, başkanlık ve yönetim kurulu

**Ayşenur Süel:** Bu kulüp hayatınıza neler kattı?

**Uğur Yetişgin:** O kadar büyük bir tecrübe kattı ki. Kulübe girdiğim ilk zamanki Uğur ile şimdiki Uğur arasında dağlar kadar fark olduğunu herkes söylüyor. İnsanlarla nasıl konuşmamız gerektiğini öğretti bu topluluk, ne güzel şey. Finans takımındaki günlerden başlayacak olursak o zamanlarda bize müthiş insan ilişkileri tecrübeleri kattı, ikna etmeyi öğretti, pazarlama yanımızı geliştirdi çünkü biz kulüp organizasyonlarını pazarlayarak finans kaynağı bulmaya çalışıyorduk. Vazgeçmemeyi öğrendik, reddedilmeyi öğrendik. Gittiğimiz her yerden deneyimle ayrıldık. Bazı yerlerde çay sohbetleri yapıyorduk firma sahipleriyle, o muhteşem insanları bize kazandırdı ve tamamen gönüllülük esaslı çalışan bir toplulukta'yız. Başkan olduktan sonra ben gönülleri yönetmeyi öğrendim. Gönüllülerle iş yapmayı öğrendim. Arada illaki bazı sorunlar yaşanıyor. Onlar sayesinde de kriz yönetmeyi, yeniden hareket etmeyi, sürekli ilerlemeyi öğrendik. "Hadi yeniden." demeyi öğrendim. Bana bunları kattı diyebilirim, ek olarak, çok güzel bir aile kattı bana, onu unutmayacağım.

**Ayşenur Süel:** Okulumuzda birçok kulüp, topluluk var. Neden "21 Gün 37 Derece İş Topluluğu"nu seçmeliyiz?

**Uğur Yetişgin:** İlk olarak 21 Gün 37 Derece sadece etkinlik yapan bir kulüp değildir. Biz etkinlik yapan ve yaptırın bir kulübüz. 3. aktif senesinde olan bir topluluk olarak şu an birçok topluluğa operasyonel olarak destek veriyoruz. Çoğu yerden operasyonel destek teklifleri alıyoruz, demek ki bu topluluk bir şeyleri iyi yapıyor ve başarıyor. Akabinde, burası bir aile. Herkes, herkes için çalışıyor burada. Kendimizi nasıl daha çok geliştiririz, onu arıyoruz. Sakarya Üniversitesi'nin, markası tescillenmiş bir kulübüyük. 15-20 senelik kulüpleri geride bıraktık. Bizim etkinliklerimize katılan insanlar, "Bu organizasyonu hangi şirket yaptı?" diye soruyorlar. Kimse bir öğrenci topluluğunun bu tür organizasyonları düzenleyebileceğine inanmıyor ve bu toplulukta çalışanlara iş imkanları sunuyorlar. "Gelin, bizim organizasyonlarımızı yapın." diyorlar. Bazen belki de ulaşamayacağınız insanlarla bizim etkinliklerimiz sayesinde oturup konuşma fırsatı kazanabiliyoruz. Beraber üzüldük

beraber sevinenlerin ailesi olduğumuz için bence biz farklıyız.

**Ayşenur Süel: Kulübün yönetim kurulu hangi kriterlere göre oluşturuldu?**

Uğur Yetişgin: Baş kriter topluluk tüzüğüne uygun bir biçimde çalışmak. Sonra diğer kriterlere geçiyoruz, tamamıyla bu topluluğa bağlı olup, gönülünü bu topluluğa vermesi gerekiyor ki biz o gönülle çalışabilelim. İş bilmesi ya da öğrenmeye açık olması gerekiyor. İnsanlarla iletişiminin çok iyi olması lazım yoksa bir gönül küstürmüş oluyoruz ki bu da hiç istemediğimiz bir durum.

**Ayşenur Süel: Kulüp içindeki iş bölümünü nasıl yaptınız?**

Uğur Yetişgin: 10 kişilik bir yönetim kurulu var. Her kurul üyesinin de farklı bir işi var. Ben yönetim kurulu başkanı olarak akademik başkana bağlıyım. Bana bağlı bir genel sekreter ve iki başkan yardımcısı var. Genel sekreter işleştiren ve evrak işlerinden sorumlu oluyor. Başkan yardımcılarının altında da 3'er tane takım var. Bu takımlar sürekli başkan yardımcılara rapor veriyorlar. Daha sonra o raporlar başkan yardımcılara raporlarıyla birleşerek bana geliyor, böylece işleştiren kontrol etmiş oluyoruz.



İşin bölümlerinden bahsedecek olursak: Fakültelerde temsilcilerimiz var. Bu temsilcilerle ve diğer topluluklarla, diğer üniversitelerle dış ilişkiler takımımız ilgileniyor. Etkinlik organizasyonlarıyla operasyon takımı, etkinliklerin hazırlanması, konuşmacıların davet edilip ağırlanmasıyla girişimcilik ve proje geliştirme takımımız ilgileniyor. Sosyal sorumluluk ve sosyal faaliyetlerimizi gerçekleştiren, üyeliklerimizle ilgili tüm işlemleri gerçekleştiren takım ise insan kaynakları takımımız. Topluluğun sosyal medyasını yürüten, haber yazılarını yazan, sosyal mecralarda topluluğumuzu tanıtan, fotoğraflarımızı çeken basın ve medya takımımız. Finans takımı da bize finansal kaynak bulmaya çalışıyor. Etkinliğe gelen misafirlerimizi ve katılımcılarımızı memnun etmek için bizlere ikramlar bulmaya çalışıyorlar. Başkan yardımcılarını da tüm bunları koordine ediyorlar. Bir şirket simülasyonu gibi çalışıyoruz.

**Ayşenur Süel: Kalabalık bir ortamda birlik olmak zordur. Bu birlik ve beraberliği nasıl sağlıyorsunuz?**

Uğur Yetişgin: Samimiyet ve sorumluluk bilinciyle sağlıyoruz. Sonuçta hepimizin amacı aynı, aile için ve kendimizi geliştirmek için çalışıyoruz. Ekibi ve aileyi seviyoruz, işimizi seviyoruz.

**Ayşenur Süel: Etkinliklerinizi yaparken nelere dikkat edersiniz? Sizin için iyi bir etkinlik nasıl olmalı?**

Uğur Yetişgin: Biz öncelikle ilgi uyandırabilecek bir tema belirliyoruz. Gelen firmanın/konuşmacının, etkinliğin temasına uygun olmasına çok dikkat ediyoruz. Salona hakim olabilmesine, öğrenci arkadaşlarımızı ve akademik personelimizi memnun edebilmesine bakıyoruz. Salon seçiminde de titiz davranıyoruz. Çünkü x şirketi küçük salonda etkinlik yapmak için uygundur ancak siz onu büyük salona getirirsiniz, koltuklar boş kalır; hem siz, hem konuşmacı, hem de katılımcılarınız üzülür. Katılımcı ve itibar kaybedersiniz, bir daha gelirken 2 kere düşünürler. Ama y şirketini küçük salona alırsınız, büyük salon için uygundur, çok katılımcısı vardır, salonunuz yetersiz gelir, insanlar ayakta kalır, yine üzülürsünüz, yine katılımcı kaybedersiniz ayakta kalıyoruz diye yine gelmezler. Çok ince bir çizgi var. O ince çizgiyi yakalamamız gerekiyor. Bu ince çizginin yakalanmış olduğu ve etkinlik sonrası insanların zihninde bir nebze dahi yararlı bir olgu bırakan her etkinlik bence başarılıdır.

**Ayşenur Süel: Birçok etkinlik yapıldı ve yapılmaya da devam ediyor. Bu etkinliklerin devamlılığın sırrı nedir?**

Uğur Yetişgin: Biz üyeler, kişisel gelişimimizi ön planda tutmaya çalışıyoruz. Zaman zaman aklımıza yeni fikirler geliyor ve hemen onu hayata geçirmeye çalışıyoruz. Biz kendimize ve üniversitemizin diğer öğrencilerine neler katabiliriz, onun peşindeyiz. Derste öğrendiğimizi bir de sektörden dinlemeye çalışıyoruz ve ana felsefemiz olan girişimcilik ruhunu keşfetmeye ve keşfettirmeye çalışıyoruz. Bu yüzden hiç durmuyoruz, sırrımız bu.

**Ayşenur Süel: Kulüp olarak ileriye dönük planlarınız nelerdir? Onlar için çalışmalar başlatıldı mı?**

Uğur Yetişgin: Nisan ayında 10 tane etkinliğimiz var ve hepsinin çalışması şu an tamamlanmış durumda. Çok çok ilerinin planlardan şimdi bahsetmeyeyim, herkese sürpriz olsun, ayrıca topluluklar arası gizlilik olgusuna da saygı duyuyoruz. İleriye dönük olarak 2017-2018 öğrenim döneminin planlarını da yapmaya başladık. Bizim amacımız kulübü öyle bir yere getirmek ki, şirketler özgeçmişte "21 Gün



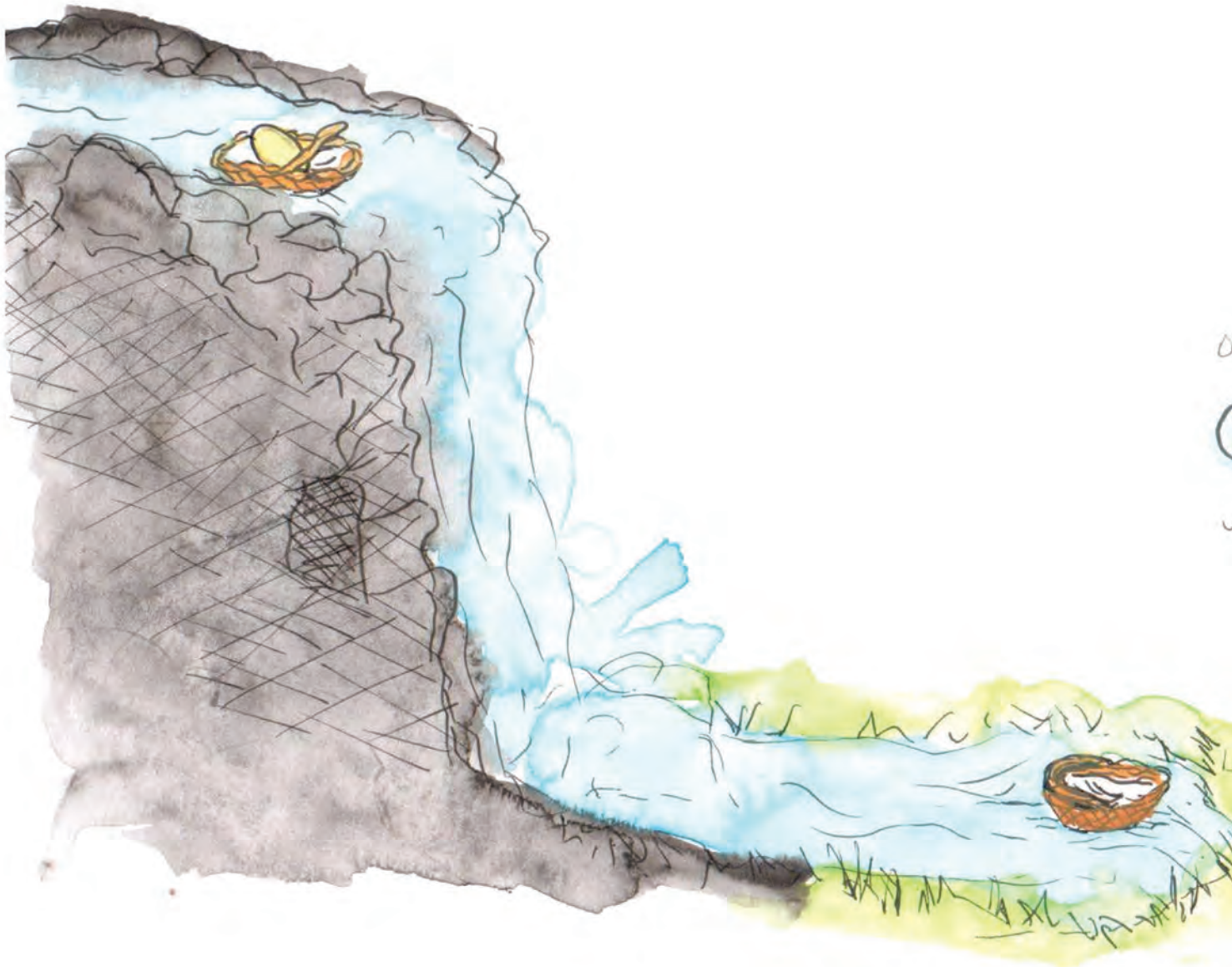
37 Derece İş Topluluğu'nda yer aldım." ibaresi yazınca o özgeçmişler değerlendirmelerde önlere çıksın istiyoruz. O yüzden ilk adımı attık, markalaştık. Şimdi Türkiye'ye açılmayı planlıyoruz.

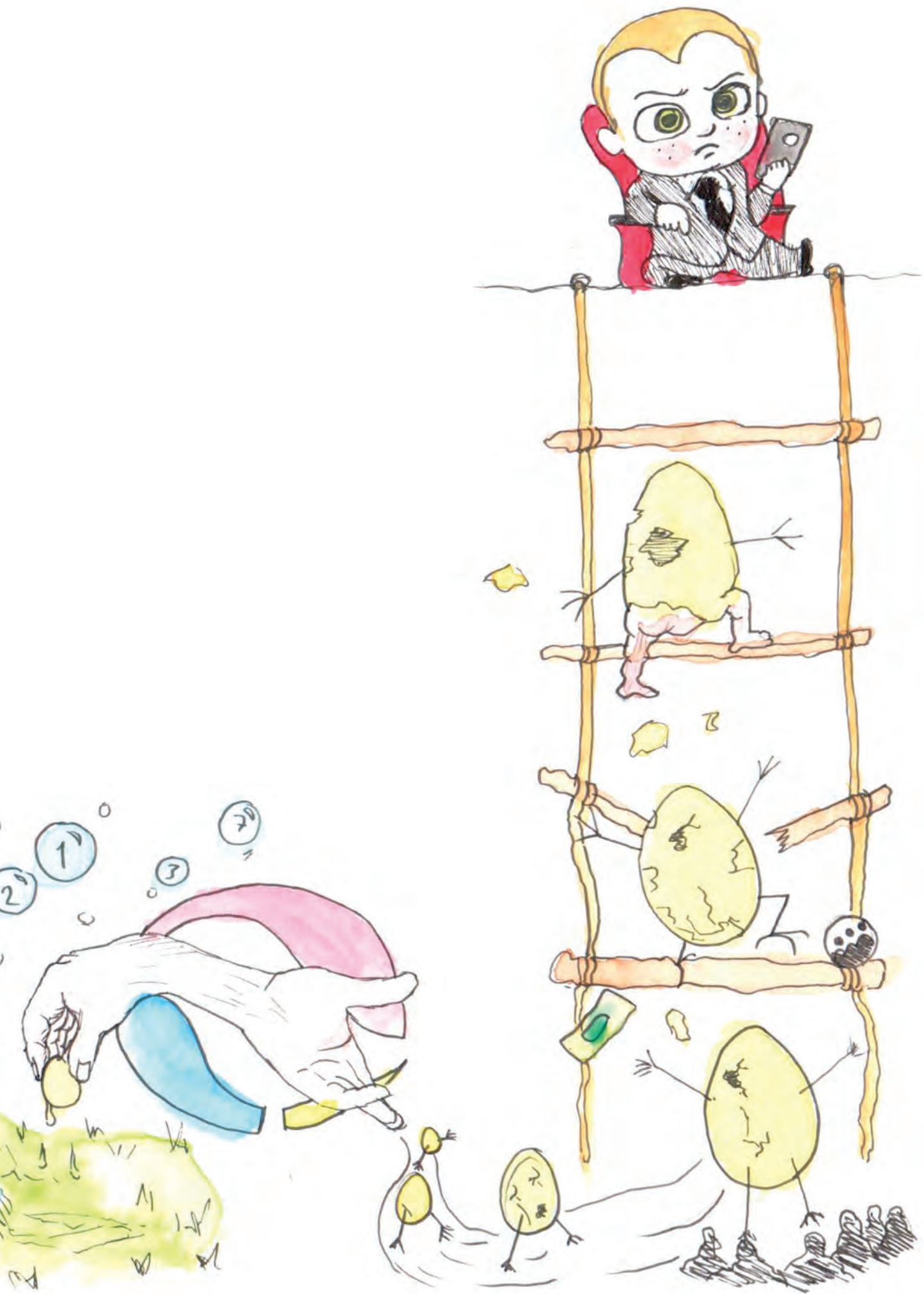
**Ayşenur Süel: Kulüpte olmanın, okul hayatı sonrası için katkıları nelerdir?**

Uğur Yetişgin: Kulüpte öncelikle organizasyon şemasının nasıl olduğunu, iş bölümünü ve iş bölümüne nasıl ayak uydurulur, onu öğreniyoruz. Şirketler artık topluluklarda çalışarak bu şirket yapılarını öğrenmiş insanlarla çalışmak istiyorlar. Örneğin geçen sene yönetim kurulunda olan arkadaşlar şu an çok iyi şirketlerde çalışıyorlar. Kulüp müthiş bir staj imkanı sağlıyor. Ayrıca gönüllü olarak burada, staj yapmış sayılıyor. Sorumluluk bilincimizi geliştirmiş oluyoruz, burada size güvenen insanlar var. Herkesin elinde bir düğme var gibi düşünün birisi basmazsa yani işini yapmazsa bir yarım kalıyoruz, bu üyelerimizi sorumluluklarına bağlı kalmaya itiyor.

**Ayşenur Süel: Kalabalık ve güçlü bir kulüpte başkan olmak nasıl bir duygu?**

Uğur Yetişgin: Eğer bu kulüpte başkantsanız, bu çok çok onur verici. Bu ailenin bir parçası olarak kulüp bir şeyler yaptıkça ben gurur duyuyorum, bazen gözlerim doluyor. Mesela, 18 Ekimde işadami Erbakan Malkoç'u ağırlamamız bu seneki yönetimin ilk etkinliği idi. Benim, başkan olarak ilk salon etkinliği konuşmamdı. Ekibimin alın teriydi o salon, tıklım tıklımdı. Heyecanlanmamak için sahneye çıkana kadar salona dönüp bakmamıştım. Sahneye çıktığımda salonun halini gördüm. İnsanlar merdivene oturuyorlardı. Çok uzun bir nefes almıştım, o an gözlerim dolmuştu heyecan mı, gurur mu, onur mu çok karışık duygulardı ama sesim titremiştii. Söyleyeceklerimi unutmuşum.







Ben ikinci sınıf öğrencisi Zeynep Erkan. Bu yıl Tolunay arkadaşımızın bir kitap yazdığını ve bastırma aşamasında olduğunu duyduk. **'Tecrübe konuşuyor'** başlığında kendisiyle bu röportajımızı gerçekleştirdik. Sohbet havasında geçen bu röportaj için Tolunay Fındık'a çok teşekkür etmek istiyorum ve başarılarının devamını diliyorum. Umarım yeni kitapları ile aramızda görmeye devam ederiz.

**Zeynep Erkan: Bize kendinden bahsedermisin? Tolunay Fındık tam olarak kimdir?**

Tolunay Fındık: 1997, Çerkezköy doğumluyum. Aranıza bu yıl katıldım. Trakya Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümü öğrencisiyken eğitim hayatıma Sakarya Üniversitesinde devam ediyorum. Tolunay Fındık gayet kendi halinde, kendi dünyasında yaşayan deniz aşığı bir adam. Hayatını bunun üzerine kurmuş ve çevresini bu şekilde genişletmiş bir adam.

**Zeynep Erkan: Kitabının içeriğinden bize biraz bahsedebilir misin?**

Tolunay Fındık: Kitabımız şöyle; yaşanmışlıklarım, yarım kalmışlıklarım, hayal kırıklıklarım ve hiçbir zaman kaybetmediğim umudumdan yola çıkarak yazdığım, deneme tarzında farklı hikayelerden oluşan bir kitap. Kitabın başlarında okuyucular hikayelerin farklı olmasından dolayı kopuk olduğunu

düşünebilir. Ama sayfalar çevrildikçe birbirleri ile ne kadar bağlantılı olduğunu, ayrı gözükse de bir zincirin halkaları gibi devam ettiğini görecektir. İçimde yaşadığım fırtınaları satırlara dökerek rahatladığım ve sonrasında hatıra olarak elimde bir baskının kalmasını istediğim sırada matbaacının içinden birkaç sayfa okuyarak bu kesinlikle kitap olmalı demesi ile başlayan bir serüven ile oluşan bir kitap **Deniz Kokan Adam**.

**Zeynep Erkan: Bu kitap senin için bir başlangıç. Başka kitaplar da yazmayı düşünüyor musun? Devamı gelecek mi?**

Tolunay Fındık: Deniz Kokan Adam, bir buçuk yıllık bir çalışmanın ürünü. Benim çok zor bir dönemimde, dert diye adlandırdıklarımı ile mücadele ederken yazdığım bir kitap. Aslında kasvetli bir kitap olduğunu söyleyebilirim. Kötü bir zaman da yazdığım bu kitabın yanı sıra gayet mutlu olduğum bir dönemde de belki yeni kitap gelebilir.

**Zeynep Erkan: Sen kendi dönemlerinden bahsedince şu soruyu daha çok merak ettim. Öncelikle ilk defa arkadaşımın yazmış olduğu bir kitabı okuyorum ve ister istemez ana karakterin sen olup olmadığını merak ediyorum. Kitapta olanlar senin hayatın ve senin duyguların, öyle mi?**

Tolunay Fındık: Aynen öyle. Kitapta hiçbir şekilde kurguya yer yok. Her şey yaşanmış ve gerçek olaylar. Şunu da söyleyeyim; kitapta yazılan hiçbir şey gündüz gözüyle yazıya dökülmedi. Tüm satırlar gece hatta sabaha karşı yazıldı.

**Zeynep Erkan: O zaman kitapta ki diğer karakterlerin gerçeklik payı da yüzde yüz.**

Tolunay Fındık: Tabi ki de. Hiçbir kurgu yok, herkesin gerçekliği yüzde yüz.



# DENİZ KOKKAN RÖPORTAJ

**Zeynep Erkan: O zaman Livar Kaptandan bahsedebilir misin? Kitapta senin için çok önemli insanlardan birisi. Livar Kaptanın hayatında ki yeri nedir?**

Tolunay Fındık: Livar Kaptan ,15 yaşındayken tanıştığım birisi. Çok da değerli bir insandır. Hayatımda bana çok yol göstericiliği oldu. Ondandır birçok şey öğrendim.. Kendimce dert diye adlandırdığım bir durumdan dolayı deniz kıyısında yağın yağmurun altında oturduğum sırada arkadan bir el dokundu. Üzerinde sarı bir yağmurluk olan, yaşından ötürü grili beyazlı olan saçları omuz hizasında ve sakalları da aynı şekilde. 15 yaşında, o gün dert diye adlandırdıklarım doğrultusunda tanıdığım bir adam Livar Kaptan ve tanıştıktan sonra bana çok şey katan, hayata dair birçok şey öğreten adam. Direk kendisiyle ilgili bir şeyler anlatacak olursam ; Livar Kaptan 3 farklı dil bilen bir adam. İkinci kızım olarak adlandırdığı bir teknesi ve gerçek bir kıza var. Öz kızının adını bilmiyorum. Ailesine dair hiçbir şey bilmiyorum diyebilirim. Sadece ailesi ile birlikte yaşamayan, ev hayatı olmayan, yaşanmışlıklarından ötürü evini teknesi olarak konumlandırmış bir adam.

**Zeynep Erkan: Çok gizemli bir adam o zaman Livar Kaptan?**

Tolunay Fındık: Kesinlikle öyle. Hatta benim kendisiyle tek bir kare fotoğrafım bile yok.

**Zeynep Erkan: Fotoğraf çekilmeyi teklif etmedin mi hiç?**

Tolunay Fındık: Ben istedim ama o kabul etmedi. Kendi istemediği bir şeyi bende zorla yapmak istemedim. Ama tabi ki gözümde canlanan ona ait birden fazla fotoğraf var.

**Zeynep Erkan: Şuan hala iletişiminiz var mı peki?**

Tolunay Fındık: Maalesef iletişim halinde değilim. Kendisini 1 buçuk sene önce kaybettik.

**Zeynep Erkan: Kitabın bir bölümünde çevrenizdeki öğretmenlerinize dikkat edin, onların açığa çıkmasına izin verin demişsin. Senin hayatındaki gizli öğretmenlerinden bir örnek ver desem kimi anlattırırın? Tabi Livar Kaptan'ın dışında.**

Tolunay Fındık: Kitapta yer alan bir kısımdan bahsetmek istiyorum. 'Öğretmenim söz alabilir miyim?' bölümünde yer alan bir kısım tam olarak şöyle: 'Size bir şeyler katabilen insanları hayatınızda tutmaya dikkat edin. Çünkü onlar sizden menfaat sağlamak için değil, sizleri daha iyiye yöneltmek için varlar.

Çevrenizdeki gizli öğretmenlerinize dikkat edin ve onlara gün yüzüne çıkmaları için fırsat verin." Asıl olaya geçecek olursam; benim öğretmenlik okuyan bir arkadaşım var. Henüz mezun olmuş değil. Bu yüzden ne bir diplomaya ne de öğretmenlik sıfatına sahip. Ancak şöyle ki, ilkokuldan beri arkadaşlık ettiğim, daha o zamandan beri bir şeyleri olgun düşünebilen, benim gizli öğretmenlerimden birisi. Herkesin hayatında onlara hiçbir şekilde menfaat ilişkisi kurmadan bir şeyler öğreten insanlar olmalı.

**Zeynep Erkan: Şu soruya geçelim o zaman. Kitabın birkaç kısmında Mehtap Şarkısından bahsetmişsin. Bizim için şarkının sözlerini söyler misin? Tabi istersen melodili şekilde de söyleyebilirsin.**

Tolunay Fındık: Sözlerini söyleyebilirim ama melodisiyle söyleyemem. Bu şarkı da Kaptandan öğrendiğim bir şarkı. Her balık tutmaya gittiğimizde "Vira Bismillah" deyip yola çıkar ve bu şarkıyı söylerdi.

Mehtap kalbimde bir yara  
Yakamozun ardı sıra  
Günler, güzel günler geliyor  
İçimde bir umut, tüm serin sularda

**Zeynep Erkan: Kitapta geçtiği için soruyorum. Sence güzel hatırlanmak için gerçekten kötü biten bir hikayenin kahramanı mı olmak gerekiyor?**

Tolunay Fındık: Bence kesinlikle öyle olmaması lazım. Yani birinin seni güzel hatırlamasını istiyorsan hiçbir şekilde bir şeyler kötü bitmemeli. Bitenler güzel bitmeli. Ancak bitişler ne kadar güzel olabilir diye soracak olursan, illaki seni darmaduman edecek ya da seni bir enkaza çevirebilecek dereceye gelebiliyor.

**Zeynep Erkan: Anlattığın hikayelerden ve kitabından yola çıkarak bakarsak hayatında her şeyi pozitif yönünden görmeye çalışan bir insansın. Ama kitapta bir kısımda yosunların denizi bulandırmaktan başka bir işe yaramadıklarını söylemişsin. Halbuki yosunlar olmasa kitaptaki kırmızı balıklar yaşayamazlar?**

Tolunay Fındık: Durum aslında senin düşündüğün gibi değil. Denizde farklı türde yosunlar var. Kimisi suyun dibinde olan faydalı yosunlar, kimisi ise su üstünde yaşayan ve kirden dolayı oluşan yosunlar.

**Zeynep Erkan: Anladım. Ben o sırada tüm yosunları düşündüğüm için haksızlık olduğunu düşünmüştüm.**

Tolunay Fındık: Çok güzel yosunlarda var. Sadece yeşil değil, farklı renklerde birden fazla yosun var. Deniz her şeyi ile mükemmel diyebilirim. Kitapta bahsetmek istediğim öylesine yeşillik olsun diye suyun yüzeyine çıkan, bir işe yaramayan yosunlar.

**Y**önetimin klasik dönemlerde daha çok makine ve verimlilik odaklı olduğunu görürüz. Bireyin bir önemi yoktur, makinenin bir üst modeli olarak görülür. Bu yüzden varlığı da bir anlam ifade etmez. Daha sonra rekabetin başlayıp işletmelerde kalite odaklı üretime geçilmesinin ardından toplum bilimcilerin araştırmaları sonucu makinenin seri üretmesi bir anlam ifade etmez hale gelmiştir. Ne yapalım diye düşündükleri zaman ise işletmenin kaliteli üretim yapabilmesi ve iyi bir profil yaratarak akılda kalıcı olabilmesi için, örgüt içindeki bireylere yönelik yatırımlar yapılmasının daha mantıklı olacağını anlamışlardır.

Yani örgüt bilimcileri maksimum kârı elde edebilmek için sadece teknolojinin tek yol olmadığını anlamışlar ve artık teknolojik yatırımların yanında, örgütlerde çalışan bireylere yönelik yatırım yapmaya başlamışlardır. İnsan faktörüne yapılan yatırımlar daha çok kişilerin çalışma psikolojisi, çalıştığı alan, çalışanlar arası ilişki ve grup dinamiği üzerinedir. Bu yatırımlarda ki beklenti örgütte çalışan bireylerin moralman daha iyiye gitmesi sonucu birbirleriyle daha ahenkli ve verimli çalışmalarınıdır. Teknolojik gelişimlere yapılan yatırımlar günden güne artsa da, örgüte yapılacak yatırımların geri dönüşü uzun vade de daha faydalıdır. Bireyleri psikolojik açıdan ele alıp onların yararına bir şeyler gerçekleştirilmeye çalışılıp başarıya ulaşıldığı zaman, örgüt içindeki teknolojiden alınan faydanın artması kaçınılmazdır.

Bu bulgulardan ötürü, psikolojinin alt dallarından biri olan endüstri ve örgüt psikolojisi ortaya çıkmıştır. Endüstri ve örgüt psikologları bireysel danışmanlık yapmazlar, örgütün genelini ele alıp buna uygun çalışmalar yürütürler. Örgüt psikoloğunun işletmedeki fonksiyonları şunlardır:



1

İşe alma testleri geliştirmek

2

Çalışanların işe seçimini yapmak (uygun kişileri uygun işe yerleştirmek)

3

İşe yeni alınanlar için işe alıştırma programı düzenlemek

4

Kimlerin ne zaman, ne tür bir eğitime ihtiyacı olduğunu belirlemek

5

Eğitim programlarının sonucunu değerlendirmek

6

İş analizleri yapmak

7

İş tanımları geliştirmek

8

Çalışanların başarısını değerlendirmek

9

Çalışanları bir üst pozisyona yükseltme ile ilgili kriterler geliştirmek

10

Ücret planları geliştirmek



**B**unlar güzel yatırımlar, peki ya yönetici çalışanlarına iyi ortamı sadece işletmenin yararına olsun diye sunuyorsa, sonucunda cebine girecek parayı düşünüyorsa? Sadece teknolojiye yatırım yapsa tabii ki bu iyi bir şey değil en azından değişen zamanda insana yapılan yatırımlar artmış, yöneticiler çalışanlarına yönelik bir şeyler yapmaya başlamıştır. Artan rekabette zaten bu yatırımların otomatikman artması gerekir. Çünkü değer verilmeyen birey makineden farksızdır, programlandığı gibi hareket eder. Lakin bu sırada örgüt psikoloğunun devreye girip, örgüt adına bir şeyler yapmaya çalıştığını gören bireylerin motivasyonu da artacak ve kendisine verilen değer daha fazlasını işletmeye emek olarak geri verecektir. Yani aslında değişen zamanda değişen, çalışana verilen değer değil, çalışana veriliyormuş gibi yapılan değerdir. Tabii ki de bu benim eleştirim daha önceden çalışanın bir değeri yoktu evet eskiye nazaran iyi bir ilerleme kaydedilmiş, insanın değeri artmıştır. Endüstri ve örgüt psikolojisi çalışmaları sonucunda gerçekten hem örgütün hem de işletmenin çıkarlarını gözetiliyorsa, gerçekten de bu yatırımların anlamlılığı açısından bir yerlere varılabilir demektir.

- 11 Çalışanların işe uyumlarını sağlamak
- 12 Çalışanların işe, kuruluşa ve iş arkadaşlarına karşı tutumlarını ölçmek
- 13 Çalışanların işe, kuruluşa ve iş arkadaşlarına karşı tutumlarının olumlu yönde olmasını sağlamak
- 14 Çalışanların morallini yükseltici programlar düzenlemek (geziler,yemekler,spor karşılaşmaları gibi)
- 15 Ast & üst ilişkilerinin düzenli gitmesini sağlamak
- 16 Çalışma yerinin, çalışanların sağlığı açısından güvenli olmasını sağlamak
- 17 İş tanımları geliştirmek
- 18 Çalışanların başarısını değerlendirmek
- 19 Çalışanları bir üst pozisyona yükseltme ile ilgili kriterler geliştirmek
- 20 Ücret planları geliştirmek
- 21 Tüketici isteklerini dikkate alarak satışı artırıcı önerilerde bulunmak



**Alperen Aydın**  
alperen-ayding8@hotmail.com

**Hayatına**

★ **Yeni Bir Sayfa** ★

**Açanların Hikâyesi**

**Y**atay Geçişli Öğrenciler... Peki ya neydi bizim öykümüz, bulunduğumuz her yerde

neden ve niçin geldiğimizi hep sordunuz bizlere. Çoğu zaman oralar bırakılır mı dediniz, çoğu zaman da merakla oradaki eğitim hayatımızı sordunuz. Ama en çokta kendinizden biriymiş gibi gördünüz bizleri. Hepimizin hikâyesi farklıydı belki, ama sebeplerle dolu bir yolculuğa çıkmıştık ve Türkiye'nin dört bir tarafından gelip aynı kaderi yaşamaya başlamıştık sizlerle. Çoğu zaman okuduğumuz okullardaki sıkıntılarda söylediklerimiz, çoğu zaman da aradığımızı oralarda bulamayışımız. Ama duymuştuk sizleri, belki de görmüştük, daha önceleri çalıştayda ya da bir arkadaş ortamında tanışmıştık sizlerle. Hatta mailler atıp sayfalar dolu cevaplar alınca çokta mutlu olmuştuk. Farkındaydık bazı şeylerin, çünkü geçmişe dair yaşadıklarımızı kıyaslayınca çokça iyi ki buradayız dedik hepimiz. Tarifsiz dostluklar kurduk çoğunuzla ve siz bize ne kadar geldiyseniz o kadar anlatmaya başladık kendimizi." diyerek başlayıp sizlerde ufaklık bir tebessüm oluşturmak istedik. "Ülkemizin dört bir tarafındaki üniversitelerden Akdeniz'den, 9 Eylül'e Trakya'dan, Balıkesir'e, Yıldırım Beyazıt'tan, Alâeddin Keykubat'a kadar uzanan farklı farklı okulları görüp gelmiş ve sizlerle aynı sıraları paylaşan arkadaşlarınızın hikâyesi bu. Belki merak ettikleriniz ve sormaya çekindiğiniz, belki de ilerisi için gelmek isteyenlere cevap olacak güzel hoş bir sohbet tarzında anlatmaya çalışacağız kendimizi.

"Yatay geçiş", öğrencilerin okullarını veya bölümlerini değiştirmesi anlamında devlet bizlere tanıdığı bir seçim hakkı, 2.şans aslında. Bu seçim hakkını 1. ve 2.sınıfın sonunda ortalama ve ya ÖSYM puanıyla kullanabiliyorsunuz. Tabi her okulun kendine özel şartları da bulunmakta, o yüzden bunlara da göz atmanız gerekebilir. Kısaca bu konuda düşünen veya buraya bizlerin arasına gelmek isteyen arkadaşlar için ön bir tanıtım olsun bu...

Yatay Geçiş' in avantajları ve dezavantajları nelerdi acaba? Sanıldığı kadar kolay mı Yatay Geçiş öğrencisi olmak? Çoğu arkadaşımız bazı gerçekleri yaşaya yaşaya

tecrübe ettiler. Peki, neydi bu bizim tecrübe dediğimiz gerçeklerimiz?

- Eğer okulunuzda istediğiniz kalite de eğitim alamıyorsanız yahut hedefleriniz için yeterli olmadığını düşünüyorsanız, yatay geçiş sizin biçilmiş bir kaftan. Hani yukarda da demiştik ya 2. şans, geçmişe bakıp ta iyi ki buradayım diyebileceğiniz bir süreç. Tabi ki buna karar vermek bazı soru işaretleriyle sizi karşı karşıya bırakacak. Mesela gideceğiniz üniversiteyi seçerken dikkat etmeniz gereken bazı püf noktalar olacak, gelin bunlara kısaca bakalım. Gideceğiniz okuldaki hocaların unvan dereceleri, kaliteli ve güzel bir eğitim alabilmeniz için bakmanız gereken önemli kriterlerden, ne kadar profesör, doçent, yardımcı doçent ağırlıklı olursa tercih edeceğiniz üniversite hedeflerinizin gerçekleşmesi o kadar daha kolay olacaktır.

- Yatay Geçiş yapmayı düşündüğünüz üniversite'nin jeopolitik yeri de önemli hususlardan biri olarak karşınıza çıkmakta. Mesela Turizm okuyan bir öğrenci için kıyı ve sahil kesimleri, Uluslararası Ticaret bölümü okuyan öğrenciler için büyük kentler ve şirketlere yakınlık çok önem arz etmekte.

- Sosyal faaliyetleri, etkinlikleri, teknik gezileri ve kulüp çalışmaları da yatay geçiş öğrencilerinin tercihlerinde dikkat edilmesi gereken unsurlardan birkaçı. 21Gün37Derece okulun en aktif çalışan, her hafta yeni ve büyüleyici bir etkinlikle karşımıza çıkan iş topluluğudur. Bölüm öğrencilerinin sosyalleşmesi ve içlerindeki genç girişimcileri ortaya çıkarmasında önemli bir rol oynadığını bizler gönül rahatlığıyla söyleyebiliriz. Siz de böyle sosyal kulüplere üye olabilir, gelişiminize katkı da bulunabilirsiniz.

Buraya kadar her şeyi tam istediğiniz ve aradığınız gibi bir üniversite de buldunuz. Yani geçiş yapmak bu kadar kolay mı diyorsunuz, istediğim şartlarda üniversite olsun, puanım yetsin yeni bir başlangıç yapayım. Bizlere göre her tercihin bazı bedelleri vardır, zorlandığımız kısımlar, kendimizi yeri geldiğinde sorguladığımız anlarla dolu bizi hayatımız.

- Üniversiteye ilk geldiğiniz an mutabakat yani uyuşma ilk sorun olarak karşınıza çıkıyor, gördüğünüz

- Derslerin çakışması; Bir yatay geçiş öğrencisinin belki de en büyük problemidir, arkadaşlarıyla aynı sınıftayken alt sınıflardaki dersleri alma kendi dersine girememe durumu. Bu konuda Sakarya Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü dersler ve sınav takviminin oluşturulması konusunu öğrenci asistanlarına bırakarak, bir soruna çözüm bulmuş ve her öğrencinin ders durumuna bakılarak yapılacak programlarla mağduriyetin en aza indirilmesi düşünülmüştür.

- Yeni ortam, yeni arkadaşlıklar belki de gelirken çekindiğimiz bir sorun olarak düşündüğümüz bir olaydı bu, ama gün geçtikçe bunun bir avantaj olduğunu, yeni insanların bizlere yeni şeyler öğrettiğini ve çok insan tanımanın ileri ki yaşantımız için avantajlı bir şey olduğunu düşündük hep.

### Bizler **SAKARYA ÜNİVERSİTESİ ULUSLARARASI TİCARET BÖLÜMÜ YATAY GEÇİŞ ÖĞRENCİLERİ** olarak,

iyi ki buradayız, iyi ki gelmişiz dedik her bulunduğumuz ortam ve konuşmada. Çünkü biz kariyerimize yön verecek olan şeyin Sakarya üniversitesinin Uluslararası Ticaret bölümün de, orada verilen kaliteli eğitimden geçeceğini düşündüğümüzden, bölümümüzün kendimizi geliştirmemize birçok olanak sunduğunun farkında olarak, önü açık olan, geleceği ve hayallerinin peşinde koşan insanlar için kaçırılmayacak düzeyde bir fırsat sunduğunu görerek, şimdi buradayız. Yanınızdayız, belki de şuan yan sırada oturan arkadaşınız, kim bilir seneye ön sırayı dolduracak kişi belki de sizsinizdir. Bizlerin söyleyecekleri şimdilik bu kadar, biz artık 17 kişilik bir topluluğuz. Gelmeyi düşünen, hayalleri ve amaçları olan her arkadaşımıza bölümümüzün ve bizlerin kapısı sonuna kadar açıktır. Sağlıcakla kalın...

**Mert Ertuğrul Akpınar**



# İKİ BİN DOKUZ YÜZ SEKSEN DÖRT

İnsanoğlu dünya üzerinde var olduğu süre boyunca hep bir çekişme içerisinde olmuştur. Bu ilk başlarda daha insani ihtiyaçlar yüzünden gerçekleşirken, zaman ilerledikçe çekişmenin dozu ve çeşitliliğinde bir artış oldu. Milattan öncesine dayanan devletlerin toprak geliştirme politikaları bu çekişmenin ana nedeniydi. Lakin yıllar geçiyor ve hiçbir şey aynı kalmıyor, bilim üstüne koyarak tam gaz ilerlemeye devam ediyordu. Bilimin hayatımıza getirdiği onca yararlı icat varken insanoğlu genellikle insanoğluna zararı olan şeyleri benimsedi. Mesela ateşli silahlar... Zaman zaman dünya nüfusunda kıyım derecesine ulaşabilecek katliamlar, savaşlar yapıldı. 100 yıl savaşları, 7 yıl savaşları, Napoleon seferleri, 1. ve 2. Dünya savaşları derken Dünya büyük yıkımlar yaşadı. Ancak her seferinde ayakta kalmayı başardı. Einstein'ın da dediği gibi aslında: 3. Dünya savaşının hangi silahlarla yapılacağını bilmem ama 4.sü taş ve sopalarla olacak. Dünyada her zaman güzel şeyler olmuyor. Ben kendimce bir son hazırladım, hadi gelin distopyama beraber bir bakalım.

## Ters Giden Bir şeyler Var

Dünya gittikçe ulusalcı, milliyetçi akımların etkisi altına girmeye başlamıştı. İnsanların bazıları bunu fark etmişti ama çoğunluk bu durumdan memnundu çünkü başa gelen milliyetçi kesim kendilerinden öncekileri bir öcü gibi gösterip kurtuluşun kendilerinde olduğuna inandırmıştı. Unutmayın herkesin bir zayıf noktası vardı. Milliyetçi kesimde bu noktayı çok iyi bulmuştu. Küreselleşme... Küreselleşmenin, birlikte gelişip büyümenin onlar için olmadığını bir defa haykırdılar bile. Mermi kovandan bir defa çıkar ve ondan sonra sadece verdiği zararı izleyebilirsin. Ve bu silah ilk olarak Avrupa'da ateşlendi. 2020 yılına gelindiğinde Milliyetçilik akımı almış başını gitmişti. Ticari ilişkiler artık eskisi kadar iyi gitmiyordu. Hatta dünyayı bambaşka bir hale getireceğine inandığımız Sanayi 4.0 bile istenilen etkiyi yapamazken, onunda olumsuz sonuçları daha çok bize yansıyan taraf oldu. İnsanlar iş istiyor ancak ülkeler bu istihdamı nasıl yapacaklarını bilmiyorlardı. Sanki Sanayi 4.0 balonu sönmeye başlamış gibiydi. Hani o 18 yeni iş dalı? Avrupa'da işsizlik gün geçtikçe artıyor ve önü alınamaz bir hale geliyordu. Avrupa kendi içine kilitlenmiş durumdaydı. Ticaret yoksa parada yok mantığı gerçekten kara bir bulut gibi Avrupa'nın üstünde dolanıyordu. Çünkü Avrupa'nın çok fazla bir ticaret seçeneği yoktu. Peki doğuda durum nasıl biliyor musunuz?

Doğu altın çağını yaşıyordu. Kimsenin önemsemediği ve tutmaz dediği Şangay 5lisi dünyanın yeni ticaret hacmini oluşturuyordu.

Örgüte 2017 yılında Pakistan ve Hindistan'ın katılmasıyla birlikte birliğin ekonomik ve askeri gücü çok üst seviyelere çıkmıştı. Asya gerçekten ekonomik olarak mükemmel bir zaman geçiriyordu. Oysa ki Avrupa'da işler tam tersi sarpa sarmıştı. Amerika'daki başkan değişikliğinden sonra Avrupa kendini çok daha yalnız hissetmeye başlamış, çözüm bulunamıyor suç oranları gittikçe artıyordu. Almanya belki de 2 Dünya savaşından bu yana böylesi zor bir durumda kalmamıştı. Cinayetler, silahlı soygunlar ve huzursuzluk tavan yapmış durumdaydı. Otoriter yönetimler öylesine bir baskı kurmuştu ki Hitler dönemindeki Gestapo yanında halt etmişti.

Ama yepyeni bir tehlike fark edilmeden bütün hızıyla bize doğru geliyordu ki bu tehlike bizi alt üst edecekti. Zaten dünyaya karşı bir savaş içerisinde olan insanların ne kadar ileri gidebileceğini Hiroşima ve Nagazaki'de görmüştük. O günden bu yana yapılan devamlı inovasyon ve Ar-Gelerin önü alınamamış ve dünyadaki nükleer silah olan ülkeler artık onları birer caydırıcı güç olarak öne sürmeye başlamıştı. En kötüsü de Şangay birliğinin Avrupa birliğindeki gibi bir aidiyetlik duygusunun olmamasıydı. Çünkü Şangay 5'lisi bir Supranasyonel bir birlik değildi. Ekonomik birlik sayesinde Rusya ve Çin başını alıp gittiler. Böylesine büyüme rakamlarına ulaşmaları gerçekten imkânsız sayılabildi ancak başardılar. Asıl büyük sorunda burada çıkıyordu. Rus Ayısı Dünya egemenliğine gözünü dikmişken Çin Ejderhası buna izin verir miydi? Amerika artık saf dışı kalmış sadece olacakları izliyordu. Kendilerinin egemenliğinin devam ettiğini zannederek diğer devletlerin işlerine karışmaya devam ediyordu. Oysa ki Amerika'nın zamanında çok çektiği bu Komünist rejim Dünyada yükselişe geçiyor ve hatta bu rejime sahip 2 ülke, çıkarlarının çatıştığı noktaya gelmiş bulunmaktaydı. Ancak ilk başlarda iki tarafta bundan rahatsız değildi çünkü her daim paylaşım yapılacak yer varken kimse başkasına sataşmaz değil mi?

## Doğudaki Devlin Uyanışı

**Ç**in'in her fırsatta Amerikan düşmanlığının ortaya koyması bir neticede Rusya'nın işine geliyordu. 2 dev birbiriyle uğraşırken Rusya Avrupa pazarını ele geçirmeye çoktan başlamıştı. Rusya'nın bu atağı karşısında herkes tekrar Soğuk Savaş dönemini hatırlarken beklenmeyen bir durum ortaya çıktı. Çin'den 50 yılı aşkındır Amerika'ya göç edenlerin amacı eğitim almak, daha iyi bir hayat standardına ulaşmak değil de gelecekteki o büyük Amerika istilasının zeminini hazırlamakmış. Kimin aklına gelirdi ki böyle bir strateji? Kaleyi içten fethetmenin ne olduğunu yıllarda Hunlara karşı gösteren Çinliler şimdi aynı taktiği binlerce yıl sonra Amerika'ya karşı uyguluyordu. Çin'in bu harekât için düğmeye bastığı anda Amerika kıtasında Amerika'nın ordusundan daha çok sayıda askeri vardı.

Amerika her zaman ki gibi denizaşırı ülkelerin içişleri ile uğraşırken kendi ordularını en yakın uçuş mesafesiyle 6 saat uzaklıktaki ülkelere gönderdiği için anavatanı savunmasızdı.

Amerika topraklarında oluşturulan milislerin görevi asıl saldırı başladığında ülkede bulunan ulusal güçleri etkisiz hale getirmek ve saldırının hızlı bir şekilde sonuçlanmasına yardım etmektir. 24 Haziran gecesi yola çıkan Çin ordusu ilk çıkartma yaptığı sıralarda Amerikalılar eli kolu bağlı ele geçirililerini izliyorlardı. Amerikan başkanının yapabileceği ne kadar şey vardı ki? Ellerindeki ulusal güçler en fazla 12 eyaleti koruyacak güçteydi. Çin donanması West Coast diye tabi ettiğimiz kıyı şeridini ele geçirirken televizyonlarda bizi şoke eden haberi gördük. Amerikan başkanı ana karanın düşman askerinden temizlenmesi için gerekirse taktiksel konvansiyonel füzelerini kullanabileceklerini açıklayan bir konuşma yaptı. Sesi titriyordu çünkü ülkesindeki 4.5 milyon Çinlinin 800 bini eğitilmiş askerdi. Amerika başkanının konuşmasının takibinde İngiltere, Fransa ve Almanya gerekirse nükleer füze bataryalarındaki silahlarını Çin'e karşı ateşleyecekti. Dünya tam bir kaosa doğru sürüklenirken Rusya, İran, Hindistan, Kuzey Kore ve Pakistan herhangi bir nükleer saldırısına karşılık vereceklerini açıklamışlardı. Artık her şey çok karmaşıktı, Beklenen oldu ve Amerika daha önce kullanımının üzerinden 1 asır bile geçmeden tekrar nükleer füzelerini kullandı. Hemen ardından Çin, Rusya ve Hindistan'ın önemli kentlerine Hidrojen bombaları fırlattı. Sonucu merak ediyor musunuz?

## Bu Sefer Kaybettik...

**K**azanan olmadı... Dünya haritasında 97 ülke yok olurken 3,2 milyardan fazla insan hayatını kaybetti.

Hindistan üzerinde çalıştığı Biyolojik başlıklı füzelerini Amerika ve Avrupa kıtasına yollaması sonucunda insan DNA'sında gerçekleşen etkileşimden dolayı insan vücudunda onarılması imkânsız yaralar oluştu. Dışarıda esen rüzgarlar radyasyon bulutları ile birleşip Dünya'nın her bir yerini dolaştı. Kurtulanlar benim gibi metro istasyonlarına kaçtı ancak bizimde sonumuz geliyor. Benim adım Ali Apra, firmamı bir fuarda temsil etmek için geldiğim İngiltere'de metro istasyonunda sonumu bekliyorum. Ve ona ne kadar yakınım bilmiyorum ama, bir savaş açtık... Biz kaybettik, Dünya kazandı. İnsan ırkı dünya üzerinden neredeyse silinmiş durumda, yaşayanlar metro ve sığınaklara kaçtı ancak dünya halen ayakta ve biliyorum ki dünya kendini yenileyecek. Şanslıyız! Tek umudumuz olan bilim adamları yeraltında çalışmalarını devam ettiren insan DNA'sındaki o onarılmaz bozukluğu düzelterek formülü geliştirdiler. Bugün 2984'ncü gün artık tek yapmamız gereken radyasyon sorununa çözüm bulmak. O çözümü bulduktan sonra yaşamımıza kaldığı yerden devam edebilecek miyiz? Her şey eskisi gibi olacak mı? En önemlisi Dünyaya sahip çıkacak mıyız? Bu günü yeniden doğuş olarak nitelendirelim ve artık hiçbir şey eskisi gibi olmasın. Distopya'nın içinden ütopya çıkarabilir miyiz? Göreceğiz...



**Ali Apra**

aliapra5960@gmail.com

## MARKA İSİM VE LOGOLARINDA MİTOLOJİNİN YERİ

Yunan, İskandinav hatta en eskiye dayandığı düşünülen Sümer mitolojisi. Sayabileceğimiz bir çok ırkın , kültürün mitolojisi var. Pek çoğu birbirinden etkilenecek benzerlikler göstermiş bazıları ise göstermemiştir. Benzerlik gösteren mitolojilerin temelde bağlantıda olan kültürler olduğu varsayımında hepimiz bulunabiliriz.

Bürokrasi, savaşlar , ticaret gibi bağlantılarda kültürler her zaman bulunmuştur. Bu yazı da bizim için önemli olan nokta benzer mitolojilerin bulunması değil aslında. Bu yazıda bizim için önemli olan nokta, tarihin eski dönemlerinden itibaren insan yaşamının değişmesinde en önemli faydayı sağlayan iki kelimenin karışımı aslında. Bu kelimeler iletişim ve ticaret. Bu iki kavramın karışım oluşturmasıyla tarih ilerledi ve günümüzde bu karışım pazarlama, reklam gibi kelimeleri ortaya çıkardı. Bu ortaya çıkan kelimelerimiz pazarlama ve reklamın hikayesi çok eskilere dayanıyor. Pazarlama ve reklam tarihte pek çok iz bırakan birer kültür. Pazarlamanın ortaya çıkışı ticaretinkini izleyen kısa bir zamanda gerçekleşmiştir. Çünkü ticaretin yer aldığı bir dünya da pazarlama bir nevi içgüdüdür. Reklam ise pazarlamanın gelişmiş bir kolundan farklı bir şeyi ifade etmiyor.

Bu yazıda küçük bir bakışla, mitolojiden etkilenecek markasının ismini veyahut logosunu yaratan birkaç isme odaklanacağız. Reklam ve pazarlamanın en temeli olan marka isimleri ve logolarına göz atacağız.

### ASUS

Sektörün önde gelen bilişim firmalarından biri olan ASUS markasının ismini Yunan mitolojisindeki Pegasus'un son harflerinden almış. Ortalıkta dolaşan hikayelere göre çalışanların bir sohbeti sırasında bu isim bulunuyor. Sanki bu bilgisayar kanatlanacak, uçacak muhabbetlerinden Pegasus'a gelmiş gibi. Pegasus kullanılan popüler bir isim olduğundan, özgünleştirip ASUS'u ortaya çıkarmışlar.



Bu markanın hikayesi ise daha garip. Patron Phil Knight 'Dimension 6' ismini kullanmayı düşünüyordu. Ancak firma çalışanı Jeff Johnsonn bir gece rüyasında Yunan zafer tanrıçası NIKE'i görür. Bunu patronu Phil'e anlattığında 'Dimension 6' ismi bir kenara bırakılarak NIKE isminde karar kılarlar. Jeff Johnsonn gerçekten mitolojiyle ilgilenen biri olmalı. Aramızdan kaç kişi rüyasında Yunan zafer tanrıçasını görüp tanıyabilir ki?



Bu markanın logosunda yer alan çelik daire ve ok ise İskandinav mitolojisindeki savaş tanrısı Merih'i simgelemektedir. Ne yazık ki logonun ortaya çıkışıyla ilgili hiçbir hikaye yer almamaktadır.



Versace'in logosu ise tanıdık 'Medusa'. Lüks bir giyim markası olan Versace şehvetine düşkün olan Medusa'yı kendi müşterilerinin tutkusuyla özdeşleştirerek logolarına uygun görmüş. Açıkçası logo tasarımları da çok hoş.



21. yüzyıl gençliğinin sevdiği logoların başında Starbucks'in logosu geliyor. Logo güzelliğiyle denizcileri büyüleyip sonra öldüren Yunan tanrıça Tiren'den geliyor. Bir Starbucks'in önünden geçerken etrafınıza bakın, adeta Mona Lisa tablosunu izler gibi Starbucks logosuna bakanları hemen fark edeceksiniz.

**ASUS** sektörün en sağlam ve en iyi özellikli bilgisayarlarını yapıyor. Kullanıcı benzetmelerinin birçoğu uçakta birleşiyor. Pegasus'tan markanın isminin yaratılması tesadüf mü?

**NIKE** pazara girerken, pazara yoğun olarak hakim olan bir marka zaten vardı. O ise çoğu zaman zarar etmesine rağmen hep savaş taktiğiyle kendi pazarını oluşturdu. Zafer tanrıçasından alınan ismin kaynağı gerçekten bir rüya mı?

**VOLVO** denilince akıllara gelen ortak bir hikâye var. Kuruculardan Assar Gabriëlsson bir araba kazasında eşini kaybediyor ve ardından kimsenin kazalarda ölmeyeceği arabalar üreteceğini söylüyor. Bu bir savaş değil mi sizce de? Savaş tanrısı Merih'in simgeleri pek yerinde olmuş gibi.

**VERSACE**'in logosu kuşkusuz müşteri kitesini anlatıyor. Tasarımları dünya üzerindeki ünlü ve önemli kişilere hitap eden bir marka. Neden Medusa'yı logosunda kullanır ki? Medusa'nın hikayesindeki güzellikten cezalandırma bölümü ilgilerini çekmiş olmalı. Müşterilerine de hissettirmek istedikleri bu, 'Kıskanılacaksınız'

**STARBUCKS** kahve değil. Starbucks deneyimi satıyoruz cümlesini defalarca dile getirdi. Haklılar da kahveden öteye gitmeye çalışıyorlar. Ancak Tiren'in hikayede ki büyüleyiciliği sınırsızdı. Starbucks müşterileri üzerinde ki bu etkiyi sürdürmeye devam edebilecek mi?

Marka isimleri ve logoları yaptığımız tüketimde ne kadar kriterlerimizin ilk sıralarında gözükmesi de asıl gerçek bu değil. İsimlere ve logolara tüketicinin bilinçaltında yer edinen önemli bir unsur. Markanın ürünleriyle verdiği imajı, enerjiyi bilinçaltlarında yansıtmalarını sağlayan araçlar isim ve logodur. Bunun farkında olan pek çok firma da geçmişin en ilgi çekici noktalarından olan mitolojiden uzak durmamaktadır.



# HER GİRİŞİMCİ RUHUN BAKMASI GEREKEN 10 İNOVASYON HARİKASI

Şirketlerin rekabet üstünlüğü kazanmak için yarştığı 21.yy'da inovasyon adını sık duyduğumuz bir kavram haline geliyor. Rekabet üstünlüğü kazanmanın yanı sıra verimliliğin artması, kurumsallaşma ve markalaşmanın sürdürülebilir bir hale gelmesi için şirketler inovasyonu birincil hedef haline getiriyorlar. Kullanımının artmasıyla şirketler için olumlu sonuçlar doğuran "inovasyon" kavramı sadece şirket bazında değil gerek bölgesel gerekse ulusal pazarlarda da avantaj sağlıyor. Bu avantajlarda en fazla göze çarpanlar arasında istihdam ve ihracatın artışı, dışa bağımlılığın azalması ve istikrarlı bir ekonomik büyüme yer alıyor. Lester C.Thurow bir sözünde "Rekabet dünyasında iki seçeneğiniz vardır. Kaybedebilirsiniz. Ya da kazanmak istiyorsanız, değişirsiniz." der. İşte kazanmak için değişmeyi seçmiş şirketlerin 10 inovasyonu ;



## 1)GELECEĞİN HELİKOPTERİ BELL FCX001

Bell Helicopter Textron isimli bir ABD şirketi, Bell FCX 001 adıyla ilk kez konsept helikopterini piyasaya sundu. Teksas'da görücüye çıkarılan helikopter geri dönüştürülebilir malzemelerden yapılmış olmasının yanı sıra yapay bir zekaya ve hibrit güç sistemine sahip. Bu yapay zekâ sistemi helikopterde yardımcı pilot görevi görüyor ve bu özelliği sayesinde pilotsuz hava araçlarının da önünü açıyor



## 2) AIRBUS'IN OTOMOBİL ARTI DRONE ARACI

Şirketlerin sıklıkla konsept araçlar ürettiği şu son yıllarda Airbus'ın "Uçan Otomobil" olarak duyurduğu yeni aracı farklı ve ilginç yönleriyle rakiplerini geride bırakacakmış gibi duruyor. "Pop-up" ismindeki bu araç trafik sorunlarını en aza indirerek hem çevreci bir otomobil hem de Drone görevi görüyor. Rağbet gören özellikleri arasında yapay zekâ platformunun getirdiği yolcuya birden fazla ulaşım seçeneği sunma ve otopilot özelliği sayesinde yolculukların keyifli geçmesi yer alıyor.



## 3)DÜŞÜNCE GÜCÜYLE ÇALIŞAN ARAÇ: OPEL MİND

Opel bu yıl rakiplerinin aksine farklı bir konsept ile karşımıza çıktı; Düşünce gücüyle çalışan bir Opel Astra. Kullanıcılar arabanın karşısına yerleştirilen bir sandalyeye oturuyorlar ve takılan kulaklık yardımıyla aracın motorunu kontrol altına alıp çalıştırabiliyorlar. Aracın tasarımcılarından Jean-Baptiste Herman insanların kontrol ettiği makinelerin giderek yaygınlaşacağını ve sundukları teknolojinin temelinde de bunun yattığını söylüyor.



## 4)YEMEK SEPETİNDEN DÜNYADA BİR İLK: TESLİMATTA VALE HİZMETİ

"Artık hiçbir lezzet ulaşılmaz değil" sloganıyla yola çıkan yemek sepeti, paket servisi olmayan restoranların kendi boşta olan kuryelerini kullanmaları yoluyla başlattığı projesiyle dünyada bir ilk oluyor. Böylelikle hizmet inovasyonunda kendini bir üst basamağa taşıyan yemek sepeti, özel restoranlarda yenilen eşsiz yemeklerin evlere ve işyerlerine de sunulmasını hedefliyor.



## 5)RESTORANTLAR İÇİN FARKLI BİR PAZARLAMA İNOVASYONU

İnovasyon denildiğinde ilk aklımıza gelen ürün inovasyonlarının tam tersine geliştirilmiş bir hizmet inovasyonu. Son yıllarda restoran ve kafe kültürlerinin artmasıyla farklı ve ilginç sunumları gözlerimiz arar oldu. İşte tam da bu noktada Anot Verecek ve Filiz Serik'in ekibinden "Le Petti Cefa" olarak adlandırılan bir proje geliyor. Restoranda siparişi verdikten sonra sıkıntılı geçen bekleme sürecinin daha eğlenceli bir hale getirilmesi amacıyla üç boyutlu izolasyon ve hareket yakalama teknolojilerinin bir arada kullanımına dayanan, masadaki tabakların üzerine projeksiyonla yansıtılan minyatür bir şefin yemek yapma süreci müşterilere izletilerek kısa ve eğlenceli bir deneyim kazanmaları sağlanıyor.

**Beyzanur Gedikkaya**  
beyzagedikkaya96@gmail.com



**İŞCEP'E GİRİŞİN ŞİFRESİ  
TOUCH ID İLE PARMAGİNİZDA GİZLİ**



#### 6) İŞ BANKASINDAN PARMAK İZİ TEKNOLOJİSİ

Yılın inovasyonları arasında önemli bir yer tutan parmak izi teknolojisi iş bankasından geliyor. Mobil platformlardaki güvenlik özelliklerini geliştirmek amacıyla tasarlanan proje daha önce ATM'lerde uygulanan parmak izi teknolojisini akıllı telefonlarımıza taşıdı. Bu bağlamda telefonlarımıza indirdiğimiz İşcep uygulamasıyla şifre olmadan giriş yapabiliyor ve parmak izimizle tüm mobil bankacılık işlemlerini güvenlikten taviz vermeksizin pratikçe halledabiliyoruz.

#### 7) TÜRK TASARIMCIDAN ETKİLEYİCİ MOTOSİKLET: BMW ALPHA

Türk motosiklet tasarımcısı Mehmet Doruk Erdem son zamanların en etkili motosiklet modellerinden biri olan BMW Alpha'yı tasarladı. Efsane Adam (The Worlds Fastest Indian) filminden ilham alınarak tasarladığı bu modelin üzerinde yaklaşık 2 yıl çalışan Erdem, kullanılamaz halde olan bir motosikletin parçalarını alarak başlattığı bu işi çeşitli iyileştirmeler sonunda bir bütün olarak BMW Alpha haline getirdi.

#### 8) POKEMON GO YAKALAYAN AYAKKABILAR

Son günlerin gözde oyunlarından olan Pokemon Go çığırını hız kesmeden devam ederken Vixole adındaki bir Amerikalı şirket Pokemon Go severler için özel bir ayakkabı üretti. Ayakkabı oyunculara çevrelerindeki Pokemonları yakalayabilmeleri için talimatlar verirken bir yandan da onları yönlendirecek. İçinde sensör bulunduran bu ayakkabılar yakınlarda bir Pokemon Go olduğunda titreşerek kullanıcılara haber verecek. Fiyatının yaklaşık 200 dolar civarında olması beklenen Pokemon Go'ların kendileriyle benzeri sanal ve artırılmış gerçeklikle oluşturulmuş diğer oyunlarla da kullanılabilmesi avantaj sağlıyor.

#### 9) SENARYOSU YAPAY ZEKAYLA OLUŞTURULMUŞ FİLM

Senaryosunun tamamı yapay zekayla oluşturulmuş ilk kısa film olma özelliğine sahip "Sunspring" adındaki bu film insan beyniyle oluşturulmuş filmlere nazaran biraz daha farklı. Filmde geçen diyaloglar, kıyafetler ve ortamlar bunun bir kanıtı. Film ekibinin ilk okuduklarında çok güldükleri bu senaryo yeniden yorumlandı ve aktörlere büyük görevler düştü. Uzun yıllar sonra makinelerin insanlara ihtiyaç duymadan kendi aralarında anlayabilecekleri filmler yapacakları da söylentiler arasında.

#### 10) DÜNYANIN İLK HIZLI SOĞUTUCUSU

Dünyanın ilk hızlı soğutucusu Ayhan Barış ve Ufuk Palandöken adında iki Türk'ten geliyor. Ürünü yapmaya karar verdiklerinde henüz kurulmuş bir şirketleri olmayan ikili 8 adet denemenin ardından istediklerine ulaşıyorlar. Prensipte mikrodalganın yaptığı işin tersini yapan soğutucu, 10 adet içeceği 2 dk. gibi bir süre zarfında soğutabiliyor. Proje sahipleri Türkiye pazarında başarılı olduktan sonra sıcak Arap ve Akdeniz ülkelerine de yayılmayı hedefliyorlar.

## ULUSLARARASI TİCARETİN RENKLERİ



Mən Ölkələrarası Ticarəti sevirəm  
Azerbaycan



Mən əl aralığıq sooda Bəlumün jaqşy körəm  
Kirgizistan



قەيلىلى قىراجىلى بىچىن سەجىن  
Suriye (Ararça)



J'aime le commerce international  
Fransızca



Сара Жәларбжьәтәи Ахәахәтәра Бзиа Избәит  
Abhazy



سەجىن سەجىن سەجىن سەجىن سەجىن سەجىن  
Pakistan



Я люблю международную торговлю.  
Rusya



**Azis TAALAİBEK**  
azis.taalaibek@mail.ru

## AZİS TAALAİBEK



Bambaşka topraklara gelmişsin öyle ilkokul çağında da değil, kocaman adamsın. Bugüne kadar içinde yaşadığın kültürden çok daha farklı... İnsanlar, davranışları ve hatta gülümsemeleri bile garip gelecek sana bazen. Bir kere geldiğin kültür farklı belki seninle aynı toprağın kültürünü paylaşan ama hayat görüşü senden çok daha farklı, daha değişik arkadaşların olacak. Ya da geldiğin kültürü bir yana bırakıp izlediğin Amerikan dizilerinden öğrendiğin hayatı kendi hayatınmış gibi sunacak ve hayat görüşü senin gibi olan arkadaşlar edilmeye çalışacaksın, ama her iki tarafa da ait hissetmeyeceksin kendini. Hazır ol buna, çünkü sen Orta Asyalı bir Kırgızistan vatandaşısin.

Arkadaşlık kavramları seninkinden farklı olacak, aile düzenlerini garipseyeceksin, çekik gözlü olduğumdan dolayı beni sürekli garipsiyorlardı. Gözlerimin Çinlilere, Japonlara veya Korelilere benzetilmesi beni rahatsız ediyordu. Zaman geçtikçe ve böyle olaylarla karşılaştıkça bu duruma alıştım.

Konuştukları dili anlamasan da Kırgızlar ve Türkler aynı soydan geldiği için Türkçede de olan ortak kelimelerle karşılaşınca çok sevineceksin. Benim için Türkçeyi öğrenmek kolay olmadı, dilimizde ortak kelimeler olduğundan hep karıştırıyordum kelimelerin anlamlarını. Çoğu kelimeler ortak olmasına rağmen anlamları farklıydı.

Bir yandan yeni bir kültüre alışırken, bir yandan da yeni bir hayat kurmak için çok çalışacaksın, çok. Yedikleri yemekleri kendi ülkendekilerle karşılaştırıp eleştireceksin... Belki şöyle belki böyle diye. İlk geldiğimde yaklaşık altı ay Türk yemeklerine alışamadım. Çay ile sadece ekmek yediğim günleri hala hatırlıyorum. Bu arada Türk yemeklerinden ispanak yemeğini hiç sevmedim.

Sıfırdan bir hayat kuracaksın. Yeni bir kültüre alışırken zorluklar çekeceksin, güldükleri espriler sana hitap etmeyecek veya senin yaptığın espriler karşıdakini olumsuz etkileyebilecek. Oraya ait olmadığını sana hissettirecekler zaten sen kendin de bu farkı hissedeceksin. Zamanla aşacaksın ya da alışacaksın.

Bazen de iyi insanlar karşına çıkacak onların Ata toprağına olan sevgilerini duyunca, kendi ülkeneye gittiğinde Türkiye de ki kardeşlerimizin bizi ne kadar sevdiğini onlara anlatmak isteyeceksin. Dostlarından, aileden, sevdiğilerinden uzaktasın ve kocaman bir insan olarak geldiğin bu ülkede, öyle kolay olmayacak çevre edinmen. Kendi ülkende iyi kötü bir çevren var, sana benzer insanlarla birliktesin, bunu çok özleyeceksin. Benzer arkadaşlar



**M. Bilal MAHDI**  
bilalalmahdi@gmail.com

## M. Bilal MAHDI



Türkiye'ye ilk geldiğimde insanların çok samimi olmasına hemen alışamadım. Türkler çok sıcakkanlılar örneğin ilk aylarda komşularımızın her gün evimizin kapısına gelip bizimle konuşmaları beni çok şaşırttı.

İnsanlar senin yabancı olduğunu fark ettiğinde kimisi sizden uzak duracak kimisi ise yardım etmek isteyecektir. Türkiye'ye geldiğimde ikiden fazla dil biliyor olmak bana çok katkı sağladı. Bir yabancı olarak en önemli konu dil sorununu çözmeniz olacaktır. Çünkü ilk zamanlarda ne zaman bir Türk benimle konuşsa sadece evet diyor ve gülümsüyordum.. Üniversite sonrası iş imkânları için de ikiden fazla dil biliyor olmam benim için büyük bir avantaj doğuruyor.

Kültür farkından dolayı bir olay yaşandığında, bir haber aldığında nasıl tepki vermem gerektiğini bilmiyordum. Yemek kültürü olarak çok fazla farklılık yok ama bazen üniversitede arkadaşlarım ile yemek yerken, yemek yeme şekillerimiz farklılık gösteriyor. Aynı yemek kuralları ile yemiyoruz.

Üniversitede birçok zorluk atlattım. Kültüre dair bir şeyler biliyordum ama Türkçeyi neredeyse en baştan öğrendim. Türkçeyi öğrenmiş olmama rağmen akademik dik beni çok zorladı. Kavramları her gün eve gittiğimde tek tek kendi ana dilime çevirmem ve anlamam gerekiyordu. Bu durum benim için ek bir yükümlülük oluşturuyor ve bir yabancı öğrenci olarak daha çok çalışmamı gerektiriyor. Sonuç olarak her yabancı gibi beni de etkileyen, zorlayan en büyük etmen kültür farkı ve alışma süreci oldu.



**Cengiz BEGALİYEV**  
Chiko\_96.kg@mail.ru

## Cengiz BEGALİYEV



Öncelikle insan doğasına değinerek konuma giriş yapmak istiyorum. Bütün insanlar yaşadıkları toplumdan edindikleri kültürleri benimseyerek o kültürü hayatlarının bir parçası haline getirirler. Kültür tüm insanoğlunda var olup, vazgeçilemeyecek bir değerdir. Her insan kazandığı alışkanlıklarını bir anda alışkanlık haline getiremiyor. Zaman geçtikçe o şeyi benimseyerek yaşamından bir yer ayırıyor. Doğası gereği insan farklı bir kültüre zamanla alışabiliyor.

Şimdi de biraz kendi hikâyemden bahsedelim. Türkiye'ye gelmek hayatımda verdiğim en doğru kararlardan birisiydi. Burada kendime kattıklarım, kazandığım bilgiler, edindiğim tecrübeler beni hayallerime doğru bir adım daha yaklaştırdı. Ulaşmam gereken bir hedefim vardı ve bu hedefe doğru yürürken farklı bir kültürü eksiksiz bir şekilde benimseyip yaşamam gerekiyordu. Eğer bana yurt dışında çektiğin en büyük sıkıntı ne diye sorarlarsa, ilk önce kültür farkı diye çekinmeden cevap verebilirim. Ben Kırgızistanlıyım ve sizin şuanda ata topraklarınızdan göç ettiğiniz konumdan geliyorum. Maalesef günümüzde atalarımızın yaşadığı o kültürü kaybettik. O yüzden artık aynı kültürü yaşıyoruz diyemem.

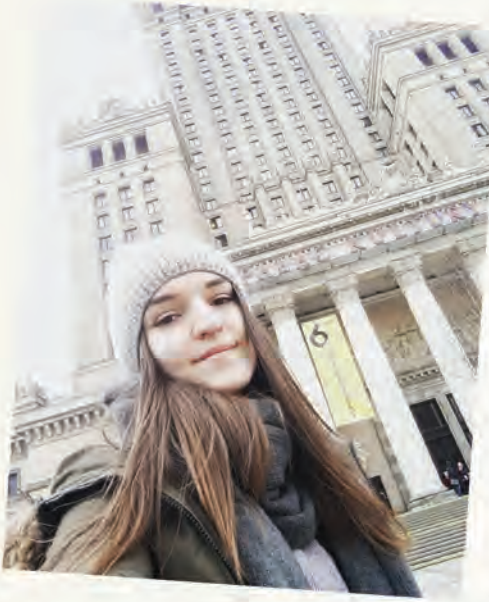
Yemek konusuna gelince, sonuç olarak Kırgızların ete çok düşkün olduğunu tarih sayfalarından biliyoruz. O yüzden aynı olan yemek çeşitleriyle bazen kendi ülkemi hatırlayabiliyorum. Türk halkının misafirperverliğiyle birlikte sunduğu yemekler, kendi yemeklerimizi hatırlatmaya yeterli oluyor.

Her ne kadar sıkıntılar çeksem, ailemden arkadaşlarımdan uzak olsam da Türkiye'de kazandıklarım ve buranın bana kattıkları hepsine değerdi. Burası benim vatanımdan sonra en sevdiğim ikinci ülke oldu...



# SAÜ - ULUSLARARASI TİCARET ERASMUS

## Gizem Gürcanlar



Benim Erasmus maceram içerisinde birçok kültürden insanın yaşadığı ve tarihin önemli olaylarına tanıklık etmiş Polonya'nın Wrocław şehrinde başladı. Her erasmus öğrencisi gibi ilk başta soru işaretleri ile gittiğim bu yer kısa bir zaman diliminden sonra insanların samimi ilişkileri ile ayrılmak istemeyeceğim bir yer haline geldi. Barok mimarisini yansıtan tarihi ve günümüze kadar korunan yapıları, her an karşınıza çıkabilecek farklı alanlarda sanatlarını icra eden başarılı sokak sanatçıları ve keşfedilmeyi bekleyen birçok geleneksel tatları ile merak uyandırıcı ve eğlenceli bir yer haline dönüştü. Doğudan batıya, kuzeyden güneye dünyanın birçok yerinden gelen öğrenciler ile sosyal ilişkilerde bulunup, farklı kültürleri tanıyıp, dostluklar kuruyor olabilmek de burada geçirilen zamanları daha değerli hale getiren olaylardan sadece birkaçı. Farklı milletlerden kişilerle sosyal ilişkilerde bulunmak eğlenceli ve etkileyici olduğu kadar kişinin kendi içerisindeki eksiklikleri fark edebilmesini sağlayan önemli fırsatlardan da sadece biri. Polonya'da bulunduğum süre zarfında yabancı arkadaşlarla iletişimde bulunarak yabancı dil bilgimi geliştirebildiğim gibi ayrıca öğrenim gördüğüm üniversitenin düzenlemiş olduğu bazı aktiviteler ile yabancı dilimizin gelişmesine katkı sağlanmaktadır. Polonya haricinde diğer Avrupa ülkelerini rahatlıkla gezebiliyor olmamız ve diğer ülkelerdeki kültürleri orada bulunarak tanıyıp olabilmemiz de en önemli fırsatlardan birisi.

Erasmus, benim için yurt dışına açılabilir ve oralarda neler olup bittiğini yakından görebilmek için atılan ilk adımlardan biriydi. Bunu şuan gerçekleştirebiliyorum olduğum için kendimi şanslı hissediyorum. Polonya'da kısa dönemde edindiğim bilgiler ve deneyimler sayesinde ileride uzun dönemde yurtdışında bulunmak ve yaşamak ile ilgili önyargılarım ve korkularım kırıldı. Özellikle gelecekte ülke ekonomisine katkıda bulunabilen başarılı, açık fikirli, ileri görüşlü iş insanları olabilmek için edinmiş olduğumuz teknik bilgiler haricinde, bir değil birden fazla yabancı dil bilginizi geliştirebilecek, kişisel gelişimimize katkı sağlayabilecek Erasmus ve benzeri birçok yurtdışı programı geleceğimizi planlamamızı ve yeni farkındalıklar kazanmamızı sağlayan en önemli uluslararası eğitim programlarından biri.





## Burçin Yunar

Hollanda'nın başkenti olan Amsterdam ülkenin en popüler turistik kentlerinden. Kesinlikle gidilmesi gereken yerlerdendir dedik ve sırt çantalarımızla 3 günlük bir gezi için yola koyulduk. Belçika-paris-amsterdam planımızdı. Amsterdamı en sona bıraktık çünkü çok güzel bir yer olduğunu biliyordum :) Kuzeyin Venedik'i olarak bilinir. Flamenkçe, İngilizce ve Almanca dilleri konuşulmaktadır. Ayrıca insanları da çok yardımseverdir. Adres sorarken baya bir yardım ettiler sağolsunlar :) Gezi zamanı havanın soğuşuna aldirmeden gezmiştik. Merkezdeki bit pazarı ilgimizi çeken yerlerdendi :) Hayatınızda yemediğiniz peynir çeşitleri mevcuttur ve tadı bir o kadar güzeldir. :) Belçika'ya dönüş yolunda gördüğümüz yemyeşil çiftlikler ve ineklerden gözümüzü alamamıştık :) Laleleriyle ünlüdür Hollanda fakat ülkemizin laleleri daha güzeldir elbette :) Açıkçası gezdiğim yerlerden en beğendiğim yer benim için Amsterdam olmuştur. Bir daha görmek ümidiyle :)

Farklı bir kültürü barındırması, ucuz olması, yerinin güzel olması derken bir Şubat sabahı kendimi güzel Polonya'nın Wrocław şehrinde buldum. Yaşadığım şehir olan Wrocław'ın Polonya'nın güneyinde olup Berlin ve Prag'a üç buçuk saatlik bir mesafesi olması gerçekten inanılmazdı. Bu nedenle Berlin'den Wrocław'a geçmeyi tercih ettim. Wrocław kelimenin tam anlamıyla yemyeşil bir şehirdir. Birçok park bulunur. En ünlülerinden olan Botanik bahçesi yüzlerce farklı bitki örnekleri ve doğası ile çok özel bir yerdir. Şehir merkezine yakın nehir üzerine kurulmuş küçük bir ada vardır. Cüceler Wrocław'ın simgelerindendir. Yaklaşık 300 cüce olduğu söylenir. Bu üç yüz cüceyi bulana ödül verileceği üzerine yarışmalar da düzenlenmektedir. Pamuk prenses ve yedi cüceleri hikayesinin burada yaşandığı başta olmak üzere birçok efsane dönmektedir. Şehirde öğrenci nüfusu ciddi anlamda

fazladır. İnsanları genelde soğuktur. Wrocław küçük ama işlek bir havaalanına ve metro istasyonuna sahiptir. Ryanair ve Wizzair'ın da uçtuğu bu havaalanından başta Avrupa içi birçok başkente gerçekten uygun fiyata uçmak mümkündür. Belçika'dan Paris'e komik bir rakamla 5 Euroya gitmiştik. Erasmus öğrencilerinin gönüllerine taht kurmuş olan Leh firması POLSKIBUS gezilerde hayat kurtarıcıdır. 1 zloty'ye bilet alanlar bile olmuştur. İkinci dönemin ilk ve en önemli tatili ise Paskalyadır. Hristiyanlıktaki en önemli ve eski bayramdır. Her yerde renkli yumurta ve çikolatalar görebilirsiniz :)

Meşhur Auschwitz Toplama Kampı Polonya'nın Krakow şehrinde bulunur. Acının en derin yaşandığı yerlerden birisidir. Üzerinden 70 yıl geçen bu olayda 1.1 milyon insan katledilmiştir. Kampın girişinde büyük bir kapı ve kapının üzerinde Arbeit Macht Frei (çalışmak özgür kılar) yazısı sizi karşılıyor. II Dünya savaşı Nazi Almanya'sı tarafından kurulmuş en büyük toplama, zorunlu çalışma ve imha kampıdır burası. Bu kamplarda sadece Yahudiler değil, Romen, eşcinseller gibi Nazilerin düşman ilan ettikleri 6 milyon kişi öldürülmüş. Auschwitz Kampına da 1.3 milyon insan yerleştirilmiş ve 1.1 milyonunun öldüğü tahmin edilmektedir. Sakat esirlerin protez kol, bacak, baston vb. eşyaları, Esirlerin kullandıkları mutfak eşyaları, gözlükleri, ayakkabıları ve daha bir çok eşyaları barındırıyor bu müze. Yahudi mahkumların cesetlerinin yakıldığı fırınlar. Küller ise sabun yapımında kullanılmış. Gezerken insanlık dışı bu vahşet karşısında ruhen darmadağın oluyorsunuz.





## Buse Erdoğan

En şahane hikayelerin bir çok farklı kültürle çakıştığı yerden sesleniyoruz! Burası Erasmus + dünyası; Bizlerde, cesaretini sırt çantasıyla birlikte toplamış , yüreğinin sesi ile çabalamış, globalleşen dünyada yerini bulmaya çalışan tazecik gençleriz. Uluslararası ticaretin kalbinin küresel iletişim ile attığını biliyoruz ve sizden küçük bir dileğimiz var hikayelerimize ortak olmanız. İkinci dil değil üçüncü dördüncü dillere uluslararasılaşmanın hevesi ile kapılarını açabiliriz, biz inandık ve şimdi seni bekliyoruz!

## POLONYA-VARŞOVA

Deneyimler, yürüdüğümüz yolların attığımız adımların en kıymetlileri. Kendimi keşfetmemin, Evet ! Ben bunu yapabilirim diyebilişlerimin, daha sağlam adımlar atabilmem en güzel sebeplerinden Erasmus+ . Unutulmayacak anıları peşi ardı sürükleyen, farkındalık yaratan , aynı sıralarda ırk ayrımı olmadan kalp ayrılığı olmadan avuçlarınıza sığmayacak bir bilgi birikimi düşünün. Attığım her adım, geçtiğim her sokak tanıştığım her insan öğrenmenin ve hayatın tadını inanılmaz kıldı. Yabancı dil gelişimi önce kulakta başlar bunu öğrendim, önce dinlemeliydim ki sonrasında her geçen gün daha güçlü cevaplar verebileyim. Kendine şans ver! Hedefe ulaşmak zor değil , sadece iste , öğrenmeyi keşfetmeyi iste.

Duomo di Milano  
Piazza Del Duomo meydanında bulunan Duomo di Milano Milano, Lombardiya, İtalya'da bulunan katedraldır.  
Venedik'in geleneksel maskeli balosundan kalan maskem ile Milano 'nun yollarını tuttuğum Roma,Floransa,Pisa,Venedik,Milano serisinin son günü.

Berlin Duvarı Doğu Almanya vatandaşlarının Batı Almanya'ya kaçmalarını önlemek için Doğu Alman meclisinin kararı ile yapılan settir. Berlin'in tarihini koklayarak geçtiğimiz Berlin Wall' daki çizimlerden ..

Brugge Avrupa'nın günümüze kadar gelebilmiş önemli Ortaçağ kentlerinden biridir.





## Emircan Eryılmaz

### POLONYA-VARŞOVA

Öncelikle Erasmus Avrupa'nın en popüler öğrenci değişim programı. Avrupa'da öğrenci olmak için bence kaçırılmayacak bir fırsat. Çünkü ülkemizde Euro kullanılmadığı için yurt dışında okumak çok masraflı bir hale geliyor ancak erasmus programı sayesinde finansal destek alıyorsunuz ve bu kaçırılmayacak bir fırsat! Ben İngilizceyi geliştirmek için bu programa katıldım şimdi ise benim için tamamıyla yeni bir dil olan Lehçeyi öğrenmeye başladım. Çoğu öğrenci tıpkı benim gibi genellikle yaşadığı şehirde üniversite okuyor yani hala ailesiyle yaşıyor.



Erasmus programı bunu değiştirme şansı sunuyor. Avrupa'da farklı bir ülkede tek başınıza kalıyorsunuz yani her gün her işinizi kendi başınıza halletmek zorundasınız. Kişisel gelişim açısından da çok faydalı bence eve döndüğümde daha sorumluluk sahibi, daha farklı bir kişi haline gelecek ve herşey bana çantada keklik gibi gözükcek gibi geliyor. Varşova'ya sadece 1 ay önce geldim ve şimdiden her ülkeden çok iyi uluslararası arkadaşlar kazandığımı düşünüyorum. Ayrıca burda seyahat etmek de günlük hayatınızın bir parçası haline geliyor. Çünkü özellikle komşu ülkelere çok uygun fiyatlarda uçak bileti bulabiliyorsunuz. Yani bir traveller oluyorsunuz :D Erasmus programını herkese tavsiye ederim çünkü çok farklı yeni bir topluluğun parçası olacaksınız bu size yeni alışkanlıklar kazandıracak ve yeni şeyler öğretecek. Kendinizi yeniden keşfedeceksiniz yani resmen güncellenmiş bir şekilde ülkenize döneceksiniz.

## Pałac Kultury i Nauki

1950'lerin sonunda Polonya ve Sovyetler Birliği arasında dostluğun simgesi olarak yapılan bina Stalin'in hediyesidir. Her ne kadar ihtişamlı gözükse de Polonyalılar bu binayı kendilerine komünizm dönemini hatırlattığı için pek te sevmiyorlar. Hatta Varşova'nın en güzel gözüktüğü yerini bu binanın tepesi olarak kabul ediyorlar. Çünkü bu bina ancak oraya çıkınca gözüküyor.

## Neptune's Fountain

Gdańsk'ta bulunan tarihi bir çeşme. Meydana baktığınızda 3 Neptün heykeli hemen göze çarpıyor. Gdańsk şehrinin sembollerinden bir tanesi.



## Saxon Garden

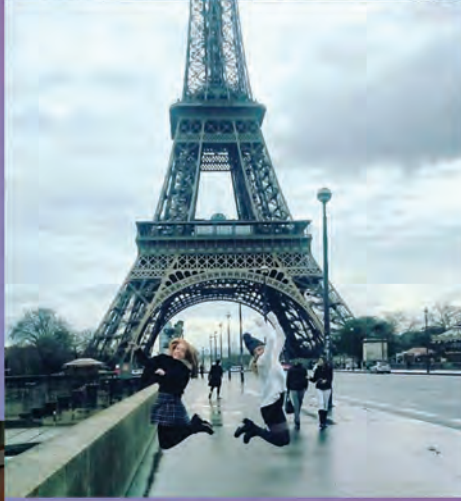
Varşova'nın en eski parkı. 1666 yılında güçlü aristokrat sınıf tarafından sarayın arka kısmına yapılmıştır. İlk başlarda barok tarzında olan park 19. yüzyılda İngiliz peyzajıyla daha sade bir hale getirilmiştir.



## İlayda Tank

Erasmus... Hala dün gibi aklımda o yaşadığım, içim içime sığmayan heyecanım. Bambaşka bir yolculuktu bu, bambaşka yol haritaları, bambaşka güzel insan, bambaşka kültür; diğerlerine benzemeyen. Hayatıma kattığı onca güzel anı ve deneyimleri hayatımın sayfalarına işledim orada tek tek. Ve anımsadıkça karıştırıyorum bu sayfaları. O kadar çok insan tanıdım, o kadar çok kültürle karşılaştım ki kocaman gördüğüm bu dünya gözümde minicik kaldı erasmusla birlikte : ) Yol her zaman açık arkadaşlar, cesaret etmekten kaçmayın gezin, görün, tanışın, kaybolun sokaklarda. Asıl benliğinizi bir ülkede kaybolduğunuz bir sokağın köşesinde bulacaksınız, kazandığınız özgüven erasmusla birlikte hep elinizden tutacak, aynı dilden konuşmadığınız insanları öyle seveceksiniz ki bu dünya da en önemli şeyin sevgi olduğunu belkide bir daha hiç unutamayacaksınız..Çünkü Erasmus bunu gerektirir! : )

Masallar şehri Venedik.. Venedik'in maske festivaline denk geldiğim bir günden. Başka bir evrende olduğumu düşündüren şehirdir kendisi. Sular altında kalmadan gidin derim



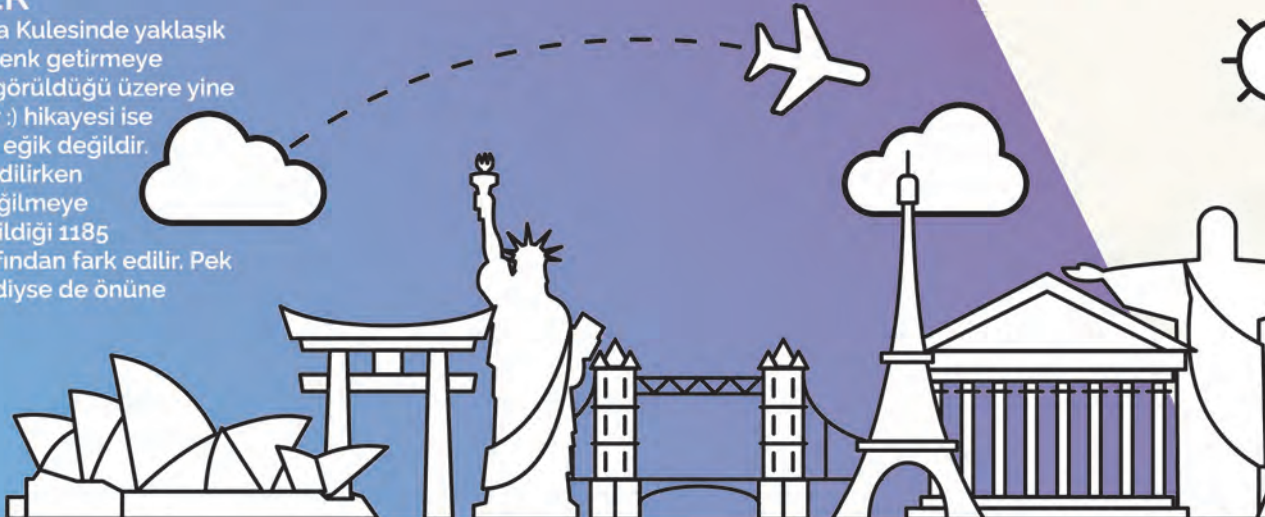
## PARİS/ EYFEL KULESİ

En bi' sevdiğin kardeşle erasmus yapmak herkese nasip olmaz : ) Koca avrupanın altını üstüne getirdiğimiz duraklardan bir tanesi de Eyfel Kulesi oldu. Eee o zaman ne diyelim biz de hayaller değil, hayatlar Paris : )



## PİSA TOWER

Meşhur yamuk Pİsa Kulesinde yaklaşık bir saat boyunca denk getirmeye çalıştığım ellerim görüldüğü üzere yine sonucuz kalmıştır : ) hikayesi ise şöyledir; İlk iki kat eğik değildir. Ancak 3. kat inşa edilirken 1178 yılında kule eğilmeye başlar. Kulenin eğildiği 1185 yılında mimar tarafından fark edilir. Pek çok çözüm denendiyse de önüne geçilememiştir





Avusturya'da yaşayan kuzenlerimle gittiğim İsviçre Davos'tan bir fotoğraf.

## Kerim Kaşıtoğlu

Merhabalar,

Lise yıllarımdan beri Erasmus öğrencisi olma hayalim vardı. Üniversiteye başladığım andan itibaren hayalimin peşinden koşmaya başladım. İlk olarak notlarımı yüksek tutmaya çalıştım daha sonra İngilizce'yi geliştirmeye odaklandım. Bunların doğal sonucu olarak Erasmus öğrencisi olmaya hak kazandım. 3. sınıfın 2. döneminde Polonya'nın Wrocław Ekonomi Üniversitesi'ne gitmeye karar vermiştim. 2016 Şubat ayından 2016 Temmuz ayına kadar süreceğim keyifli bir deneyim yaşayacaktım. Adımımı Polonya'ya attığım andan itibaren sudan çıkmış balık gibi hissettim. Türkiye dışında başka bir dünyanın daha var olduğunu öğrendim. Farklı dili konuşan farklı yaşam tarzlarına sahip farklı dine sahip insanlarda bu Dünya'da yaşıyor dedim. Televizyondan dinliyorduk, izliyorduk ama sanki onları birer masal, destan gibi düşündüğümü oraya vardığım an anladım. İlk şokun ardından kendime geldim ve oradaki insanları, kültürünü ve benim gibi Erasmus programıyla gelen farklı milletten insanları tanımaya başladım. Polonyalı, Çek Cumhuriyetli, İspanyol, İsveçli, Alman, Moğol, Kazakistanlı hatırlamadığım bir sürü ülkeden insanlarla tanıştım. İlk başta uzaylı gibi gördüğüm insanların zamanla kaynaştıkça bizlerden hiçbir

farkının olmadığını gördüm.

Bir çok Avrupa şehri görme fırsatım oldu. Polonya'da Krakow, Varşova, Poznan, Lublin, Opole, Czeschtowa, Katowice, Lodz, Avrupa'da Avusturya'da Bregenz, Almanya'da Berlin, Münih, İsviçre'de Zürih, Davos, Çek Cumhuriyeti'nde Prag, Ukrayna'da Lviv ve son olarak da Lihtenştayn'da bulunma fırsatım oldu. Buralara giderken kimi zaman grup halinde kimi zaman yalnız başıma gittim. Yalnız başıma gittiğim zamanlarda karşılaştığım zorlukların üstesinden gelerek özgüven ve kendimi güçlü hissettiren bir tecrübeyi yaşamış oldum.

Erasmusun akademik olarak çok fazla şey kattığını düşünmüyorum. Ama İngilizce geliştirmek açısından çok fazla şey kattığına eminim. Tabiki bu noktada kişinin girişkenliğine göre değişebilen bir durum sözkonusudur. Oraya gidip yurtda oturup dizi izlemeyi tercih ederseniz çok da umutlu olmayın derim.

Gelelim en önemli noktaya erasmus denince akla gelen partiler...Evet evlerde ve gece kulüplerinde olan insanların hücum ettiği yeni insanlarla tanışıp sabahlara kadar sohbet ettiğim partiler. Konuştuğumuz insanlarla ülkemiz hakkında yanlış bildikleri şeyleri anlattığımızda ve bizlerin onlardan farklı olmadığını anladıklarında hissettiğim mutluluk paha biçilemez. Tabiki bende onlardan çok fazla şeyler öğrendim bu sohbetler sırasında, bir çok şeyler paylaşıyor. Ve bir gün dönme vakti geliyor, "Keşke biraz daha kalabilseydim" diyerek ülkeye dönüyorsunuz. "Burda bitmemeli" diyerek!!! Tekrar sınava girip kalan Erasmus haklarımızı stajda kullanıyoruz. Tıpkı benim gibi bu satırları Erasmus stajımı yaptığım Varşova'dan yazıyorum :) Burdan okumakla olmaz gençler gidin ve yaşayın! Napiyoruz pişman olmamak için Erasmus'a gidiyoruz :)



Arkamda görmüş olduğunuz Lihtenştayn Şatosu'dur. Peri masalı stili bir yapıdır. Ne kadar o gün hava kötü de olsa orada olmak



Wrocław'da kaldığım yurdun önünden bir fotoğraf. Bilmiyorum ama bu fotoğrafa bakmak beni çok mutlu hissettiriyor ve sizinle paylaşmak istedim.







4 Nisan 2016



"Hikayemizi Çocuklarla Yaşıyoruz" adlı Sosyal Sorumluluk Projemiz

17 Nisan 2016



Uluslararası Ticaret Bölümü 10 Lisans ve 1 Yüksek Lisans öğrencimiz bildirimlerini sunmak üzere Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından 5-6 Nisan 2016 da düzenlenen Gençlerle 360 Derece 3. Ulusal Öğrenci Kongresi'ne katıldılar.

2 Mayıs 2016



Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü tarafından düzenlenen ve 3-4-5 Mayıs 2016 tarihlerinde gerçekleştirilen "Global Dünyanın 7 Harikası: 1. Uluslararası Ticaret Günleri" adlı etkinlik öncesi öğrencilerimizin bisikletli tanıtım turu

3 Mayıs 2016



1. Uluslararası Ticaret Günleri Global Dünyanın 7 Harikası Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu "1. Uluslararası Ticaret Günleri: Global Dünyanın 7 Harikası" adlı etkinliği 3-4-5 Mayıs 2016 tarihinde SAÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi.

4 Mayıs



Etkinliğin ilk günü Nakliyemkolay Kurucusu ve CEO'sü TÜRKER, Ford Türkiye Müdürü Pınar ERSİN ve Global Brands Kurucusu ŞENGÜLER'in katılımıyla başladı.

3 Ekim 2016



"Aramıza Hoşgeldiniz" Kahvaltımız 2016 - 2017 Eğitim Öğretim Döneminde aramıza yeni katılan öğrencilerimize, 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu'muzun düzenlediği bir tanışma kahvaltısı ile "Aramıza Hoşgeldiniz" dedik.

23 Eylül 2016



Lisans Oryantasyon Sunumunu Gerçekleştirdik Lisans bölümümüze yeni katılan öğrencilerimize oryantasyon sunumu yaptık. Sunumda bölümümüzün tanıtımının yanında Topluluğumuzun faaliyetleri ve yönetsel süreçler hakkında öğrencilerimize bilgi verildi...

9 Eylül 2016



Bölgesel Kalkınmanın Makro Etkileri Konferansımız ile Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Mustafa Ayhan'ı ağırladık

5 Eylül 2016



SAÜ UTİC olarak 5 Yaşındayız!

3 Ağustos



Lisans 3. Sınıf ve 4. Sınıf öğrencilerimiz tarafından düzenlenen Uygulayarak Öğrenme Ulusal Yarışması'nda Uluslararası Ticaret Bölümü'nde

18 Ekim 2016



Otomotivin Çılgın Türk'ü Erbakan MALKOÇ 'u ağırladık

26 Ekim 2016



Bahar 2016 döneminde öncülüğünü ettiğimiz Uluslararası Ticaret Ulusal Konseyi güz dönemi etkinliğine Gazi Üniversitesi'nde katılım gösterdik.

28 Ekim 2016



Uluslararası Ticaret Bölümü 3. ve 4. sınıf öğrencilerimiz, Silikon Vadisi'nde önemli bir görüşme yaptı. Vivaldi Technologies firmasının kurucu ortağı olan ve tarayıcı endüstrisinde önemli bir yeri olan Tatsuki Tomita ile görüştü.

12 Kasım 2016



"Sakarya'dan Dünya'ya" etkinliğimiz Newjoy Kurucusu Sayın Birol Öner ile İşletme Fakültesi Prof.Dr.Gültekin Yıldız Konferans Salonu'nda gerçekleştirdik

30 Kasım



Türkiye'de ve Dünya'da Fark Yaratan İşletme Şampiyonları 3. Çarşamba saat 14.00 Kongre Merkezimizde sizlerle olduk

s 2016



nünde  
com  
EO'su Önder  
Pazarlama  
İrcan  
obal Magic  
su Ömer  
sunumları ile

5 Mayıs 2016



İkinci gün ise Mudo Concept CEO'su Barış KARAKULLUKÇU ve Egon Zehnder International Yönetici Ortak Murat YEŞİLDERE'in sunumlarının arkasında Sakarya Kent Orkestrasının performansı ile son buldu. 10 Farklı üniversiteden Uluslararası Ticaret öğrencilerinin katıldığı üçüncü günde ise

10 Mayıs 2016



Uluslararası Ticaret Bölümü: '2.Dış Ticaret Atölyesi' Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü olarak düzenlenen 'Dış Ticaret Atölyesi'nin ikinci konuğu Neva Şirketi'nin sahibi Murat Yağcı oldu.



Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu tarafından düzenlenen Bursa Coca Cola Fabrikası Teknik Gezisi 12 Mayıs 2016 Perşembe günü gerçekleştirildi.



Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü tarafından düzenlenen YILPORT' teknik gezi gerçekleştirildi.

s 2016



e 4. Sınıf  
ABD'de...

ma Sakarya  
Ticaret

19 Mayıs 2016



2. Geleneksel Uluslararası Ticaret Barbekü Partisi 19 Mayıs 2016 Perşembe günü Sakarya Maden Deresinde gerçekleştirildi

17 Mayıs 2016



Uluslararası Ticaret Bölümü: '3.Dış Ticaret Atölyesi'

Marport'un sahibi olan 250 milyon Dolar ciro lu Arkas'ın Lojistik Pazarlama Müdür Yardımcısı Berkin Akansel ile Lojistik Satış Sorumlusu Ferit Kozal'ın sunumu ile 17 Mayıs 2016 Salı günü gerçekleştirildi.

16 Mayıs 2016



2015 - 2016 Yönetim Kurulu Uluslararası Ticaret Bölümü ve 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu yıl sonu değerlendirme toplantısı... Bölümümüz öğrenci asistanlarına, öğrenci topluluğunun başkan, başkan yardımcısı ve takım kaptanlarına 2015/2016 akademik yılında vermiş oldukları hizmetlerden dolayı teşekkür ediyoruz...

15 Mayıs 2016



SAGİF'te UPEP Projesi Tanıtımı Uluslararası Ticaret Bölümünün Satso ile birlikte geliştirdiği 'Üniversiteden Pazar Elçiliğine Projesi (UPEP), bölümümüz öğrencileri tarafından Sakarya Arge-Girişimcilik-İnsan Kaynakları Fuarı'nda (SAGİF) firmalar ziyaret edilerek tanıtıldı.

n 2016



Dünya' da  
racat  
o Kasım  
11.00 da SAÜ  
Salon 1 de  
.

3 Aralık 2016



1992 yılından bu yana Birleşmiş Milletler tarafından kabul edilen "Uluslararası Engelliler Günü" kapsamında Sakarya Engelsiz Kafe'de "Engel Yok" dedik!

14 Aralık 2016



Logosoft Genel Müdürü Nejat Saldanlığı ve danışman Birol Cabadak ile "Bulut Bilişim ve Gelecek" adlı etkinliğimizi gerçekleştirdik

28 Aralık 2016



Karlı kış gününde, İçinizdeki Girişimciyi ısıtmaya geldik.. Eski kütüphane önündeki yemek ikramımız gerçekleşti.

15 Mayıs 2016



Topluluğumuzun kurulmasına öncülük eden ve #21G37D markasını hayata geçiren kurucu ekibimize teşekkür ettiğimiz kokteylde Akademik Başkanlarımız ve Bölüm Başkanımızın kulübümüz kurucularına teşekkür ve tebriklerinin ardından, belgelerini takdim ettik.

SAÜ UTİC

# SAKARYA ÜNİVERSİTESİ

## ULUSLARARASI TİCARET BÖLÜMÜ

3 Şubat 2017



Bahar dönemi etkinlikler serisine Bursa' da yerleşik ve Türkiye' nin İnovatif İhracat Şampiyonlarından olan Pilotcar teknik gezisi ile başladı.

13 Şubat 2017



21 Gün 37 Derece İş Topluluğu Marka Oldu!

22 Şubat 2017



"Tecrübe Konuşuyor 2 | İçimizdeki Girişimciyi Keşfettik!" adlı etkinliğimizi topluluk üyemiz ve içimizdeki girişimci Ferhat Babacan ile Prof. Dr. Gültekin Yıldız Konferans Salonunda gerçekleştirdik.

1 Mart 2017



İş'te Kariyer adlı etkinliğimiz Saü-Kültür ve Kongre Merkezi Salon 2'de Hasan BALTALAR sunumuyla başladı.

6 Mart



Geleneksel Uluslararası Ticaret Günleri'ni gerçekleştirdik. Süren etkinliğimiz TIM,THY,Şişecam, Ford ,Genomize Biyoteknoloji katılmamıza aramızdaydı. Ülkemiz Uluslararası Ticaret Günleri öğrencilerimiz sunumlarını gerçekleştirdik.

3 Ekim 2016



3. Geleneksel Uluslararası Ticaret Barbekü Partisi 1 Mayıs 2017 Pazartesi günü Sakarya Poyrazlar Gölü'nde gerçekleştirildi.

21 Nisan 2017



"Teknolojide Girişimcilik" adlı panelimiz Unilever Tedarik Zinciri Direktörü Selim TANSUĞ,İntermobil Genel Müdürü Rifat PERAHYA, Yatırımcı ve Mentor Namık KURAL,Visionteractive CEO'su Onur CANDAN ve Yapı Kredi Bankası İnovasyon&Fikir Geliştirme Müdürü Görkem ÇOKÇETİN katılımıyla gerçekleştirdik.

20 Nisan 2017



Sau English Club iş birliğiyle düzenlediğimiz "Dil Farkındalığı" adlı etkinliğimizi Kongre Merkezi Salon 3'te gerçekleştirdik. Doç. Dr. Metin Timuçin hocamız, eğlenceli sunumuna yaratıcı dil kullanımı için örnekler vererek öğrenciler ile bir aradaydı.

13 Nisan 2017



"Tecrübe Konuşuyor 3"adlı etkinliğimizi Prof.Dr.Gültekin Yıldız Konferans Salonunda gerçekleştirdik.Daha önce staj yapmış tecrübeli stajyerlerimiz işe girme süreçlerini,mülakatta edindikleri deneyimleri ve staj yapmanın önemini bizlere anlattılar

7-10 Nisan



Uluslararası Ticaret ve 21 Gün 37 Derece İş Topluluğu üyelerimiz bir Ege Turu gerçekleştirildi.



2017



uluslararası ticaret günleri tekrar düzenlendi. Üç gün sürecek olan ilk iki günü Toyota, Hyundai ve VSY temsilcileri katıldı. Üçüncü gün ise etkinliğin renkli bir şekilde sona erimiz gerçekleştirildi.

7 Mart 2017



Geleneksel Uluslararası Ticaret Günleri'nin ikinci günü VSY Biotechnology CEO'su Dr. Ercan VARLIBAŞ'in sunumu sırasında çekilmiş bir görsel.

8 Mart 2017



Uluslararası Ticaret Günleri'nin 3. günü kapsamında Uluslararası öğrencilerimiz ülkelerini tanıttılar.

11 Mart 2017



Doğadan Genel Müdürü Sayın Sumru Atalay bölümümüz öğrenci asistanları ve temsilcileri ile kısa bir toplantı gerçekleştirdi.

18 Mart 2017



Temel Excel Eğitimi etkinliğimizi gerçekleştirdik.

2017



Ticaret Bölümü öğrencileri ile harika bir etkinlik.

7 Nisan 2017



Uluslararası Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi dersi kapsamında 1 milyon ton kapasiteli olan YILPORT ve Türkiye'nin en önemli limanlarından olan EVYAP limanını Tricon Energy sponsorluğunda ziyaret ettiler.

25 Mart 2017



"Dış Ticaret Bilgilendirme Semineri" Bakanlık temsilcileri tarafından 12.30-18.30 saatleri arasında Sakarya Ticaret ve Sanayi Odasında gerçekleştirildi. Seminare Sakarya Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü öğrencilerimiz de katıldı.

21 Mart 2017



Yönetim Kurulumuz bugün Sakarya Anadolu Lisesi'nde. Öğrencilerle üniversitemiz, bölümümüz ve topluluğumuz ile ilgili söyleşi gerçekleştirdiler. Uluslararası Ticaret'in ülke ekonomisinin temel taşlarından birisi olduğunu vurgulayan ekibimiz lise öğrencilerinin üniversite hayatı ve bölümümüz ile ilgili soruları da cevaplandırdılar.

20 Mart 2017



Toyota Türkiye Fabrikasına yapmış olduğumuz Teknik Gezi ile SAÜ UTİC öğrencileri ; üretim ve montaj bandını yakından inceleme fırsatı buldu. Fabrika içerisinde bir otomobilin bant üzerindeki 17 saatlik sürecine tanıklık ettik.



## Koç Burcu

Sevgili Koçlar, 2017 yılında iş ve eğitim hayatınızla ilgili konularda istediklerinizi rahatça gerçekleştirebileceksiniz. Ortaklıklarınızda fırsatlar daima sizinle olacak. 2017 de yurtdışı bağlantılı işlerinizle, Uluslararası ticaret hayatınızda, yabancı şirketlerle ve insanlarla olan bağlantılarınızda, hukuki alanda, medya ve ya iletişim işlerinizde önemli sorumluluklar almaya devam edeceksiniz. Sorumluluklarınızı bilerek adım atmanız hayatınıza çok şey katacak. Yılın ikinci yarısından itibaren yurt dışı bağlantılı konuşma ve görüşmeleriniz artabilir, beklemede kalın.



## Boğa Burcu

Sevgili Boğalar, bu yıl Satürn'den alacağınız etkilerle ortak parasal konularda bazı daralmalar ve sorunlar yaşamanız muhtemel. Ortaklaşa atılacak adımlarda çok ciddi bir borcun altına girmemeli, başkalarına kefil olmamalısınız. İşinizi değiştirebilir, yeni projeye başlayabilir güzel işler çıkarabilirsiniz.

İş kollarında bu sene hayat sizi destekliyor. Uluslararası ticaret alanında ve insan ilişkilerine dayalı alanlarda şansınız çok yüksek. İlk aylarda bazı ithalat-ihracat görüşmeleri için yurt dışı seyahatleri yapabilirsiniz.

Bu seyahatler oldukça verimli geçecek gibi görünüyor.



## İkizler Burcu

Sevgili İkizler; bu yıl işleriniz, iş fırsatlarınız ve kariyeriniz ile zirveye oynayacaksınız. Elinize geçen tüm fırsatları doğru stratejiler uygulayarak iyiye çevirmeyi çok iyi başarıyorsunuz. Yurt dışı seyahatleri ve telefon trafikleri tüm yıl boyunca sizin en büyük uğraşınız olacak. Yaptığınız ihracat işlemleri ile adınızdan çokça bahsettireceksiniz.

Zaman zaman para dengenizi iyi ayarlamamız gerekebilir. Yapacağınız projeler doğrultusunda beklemediğiniz teklifler alabilirsiniz. Bu projeler sizi fazlasıyla heyecanlandırabilir. Tekliflere açık olun ve hayata güvenin.



## Yengeç Burcu

Sevgili Yengeçler, geçmiş yıllarda yaşadığınız bazı problemler, gerilemeler ve günlük yaşantıdaki düzensizlikler, sizi biraz kötü etkiledi. Fakat bu yıl sizi çok farklı sürprizler bekliyor. Bu yıl finansal konularınızı daha doğru planlayacak ve daha uygun adımlar atacaksınız. 21 Ağustos'taki Güneş tutulması işleriniz açısından sizi olumlu etkileyecek. Ayrıca yılın ilk çeyreğinde çok fazla yurtdışı seyahati yapacaksınız gibi duruyor. Bu sayede Uluslararası ticaret ve lojistik alanında da oldukça ilerleyeceksiniz. Bu yılı iyi değerlendirin, çünkü böyle fırsatları her yıl yakalayamazsınız.



## Aslan Burcu

Sevgili Aslanlar, 2017 yılında satış, pazarlama ve ticaret alanlarında oldukça büyük bir ilerleme kat edeceksiniz. Bu ilişkilerinizi basın ve yayınlara birleştirerek yaratıcı işler yapacaksınız. Arttırdığınız iletişimlerin ve bağlarınızla çevrenizdeki kişilerden güzel açılımlar elde edebilirsiniz. Eğer Ağustos ayının ilk 15 gününde doğduysanız, bu sene yaptıklarınız adımlarınızı sağlamlaştıracak ve kendinize olan güveninizi arttıracak.

Bu yıl tamamen fırsat yılı. Bu yüzden bahar aylarında yapılacak olan yurtdışı iş ilişkilerinde tüm detayları sonuna kadar inceleyerek, alanınızda yükselmeyi ihmal etmeyin.

## Başak Burcu

Sevgili Başaklar, 2017 yılında parasal konularda şansınızı yakalayabilirsiniz. Eğer ticaret ile uğraşıyorsanız bu sene bolluk ve bereketi fazlasıyla tadabilirsiniz. Geçtiğimiz yıl başlayıp tamamlanmayan işler bu yıl meyvesini verecek. Ekim ayından sonra çeşitli iş kolları ve iş fırsatları gündeminizi hayli meşgul edecek. Yılın ilk günlerinde başladığınız projeler uzun soluklu olacak. İletişim alanlarında öne çıkabilirsiniz, eğer bunu iyi değerlendirirseniz farklı girişimler yapacaksınız.





## Terazi Burcu

Sevgili teraziler, 2017 sizin yılınız olacak. 15 yılda bir gelen çok önemli bir döneme giriyorsunuz. Hem Jüpiter'den, hem de Satürn'den olumlu etkiler alıyorsunuz. İş ve para ile ilgili konularda dikkatli hareket ederseniz çok etkili sonuçlar alacaksınız. Bu yıl seyahatleriniz çok artacak ve işinizde tam anlamıyla kendinizi göstereceksiniz. Ticaret alanında yapacağınız atılımlar ile önümüzdeki birkaç yıl adınızdan sıkça bahsettireceksiniz. Ekim ayından sonra parasal anlamda bolluk yaşayacaksınız ve şansınız çok yüksek olacak.



## Akrep Burcu

Sevgili Akrepler, 2017 yılında her türlü olumsuzluk karşısında korunacak ve beklenmedik yükselişlerle karşılaşacaksınız. Ekim ayında bir hazırlık sürecine gireceksiniz. Eksik yönleri fark edecek, planlar yapacak ve gelişmeyi önemseyeceksiniz. Sahip olduğunuz sorumluluklar artacak ve çalışma arkadaşlarınız tarafından bu süreçte çok destek göreceksiniz. Kendinizi ticaret alanına yönelmekten asla korkmayın çünkü ithalat, ihracat tam anlamıyla sizin işiniz. Karşılaştığınız olumlu durumlar sizi yaptığınız işe daha çok bağlayacak.



## Yay Burcu

Sevgili Yaylar, 2017 yılında sosyal alanlarda güzel gelişmeler yaşayacaksınız. Yeni iş birlikleri kuracak, çevrenizden çok fazla destek alacaksınız. Aldığınız önemli sorumluluklarla hayatınız yeniden şekillenirken bakış açınız da büyük oranda değişecek. Parasal işleriniz hızlanacak gibi duruyor. Yaptığınız ticaret işlerinde eğer çok fazla borç altına girmezseniz bu sizin için rahat bir süreç olacak. Kariyerinizde hızlı gelişmeler olacak ve başınızı işten kaldırmak istemeyeceksiniz.



## Oğlak Burcu

Sevgili Oğlaklar, 2017 yılında büyümenizi ve gelişmenizi, en çok kariyer ve iş hayatınızda gerçekleştirebilirsiniz. Bu yıl kariyerinizde güzel şanslar yakalayacak ve işinizi en güzel şekilde sunmak isteyeceksiniz. Uluslararası Ticaret, insan kaynakları ve danışmanlık alanlarında yükselebilir, bununla birlikte çevrenizden büyük saygı ve takdir görebilirsiniz. 28 Ocaktan sonra Yeniay, maddi konularda, ticari adımlarınızdaki kararları ve başlangıçları hızlandıracak. Sizin yönetici kişiliğiniz her türlü risk ve sorumluluğu yönetebilecek güçte. Bu da kariyerinizi her daim olumlu etkileyecektir.



## Kova Burcu

Sevgili kovalar, 2017'deki gelişiminizi yabancılarla yapılacak işler, ticaret, ithalat, ihracat ve turizm sektörlerinde arttırabilirsiniz. Bu yıl bolca seyahat edecek, yabancı ülkelerde vakit geçirme imkânı bulacaksınız. Yabancı insanlardan ve kültürlerden öğrendiğiniz bilgileri iş ve kariyer hayatınıza aktarmanıza çok az kaldı. Yılın ikinci yarısında kariyerinizde sizi kimse tutamaz. İş ilişkilerinizde fedakâr ve anlayışlı adımlar atıyorsunuz. Artık kendinizi geri planda tutmak yerine hayatın tam içinde bulacaksınız. Mayıs'ta Yeniay, hayatınıza yeni başlangıçları getirecek. Artık biraz harekete geçmenin tam vakti...



## Balık Burcu

Sevgili Balıklar, Bu yıl sizin için kariyer ve para odaklı olacak. Farklı ve bilinmedik kaynaklardan en güzel şekilde faydalanabilirsiniz. İş hayatınızda karşınıza fırsatlar çıkacak ve bu fırsatlara verdiğiniz tepkiler hayli önemli olacak. Eğer zorlandığınız noktaları avantaja çevirmeyi bilerseniz birçok şeyi başarabilirsiniz. Lojistik ve ticaret alanlarına yönelerek yaptığınız atılımlar sizi fazlasıyla donanımlı yapacak ve iş teklifleriniz artacak.

Jüpiter ve Satürn bu yıl size pozitif enerji sağlayacak. Bu sayede yapmaktan çekindiğiniz hangi iş varsa onları yapmaktan asla ve asla çekinmeyin ve bu enerjiden olabildiğince faydalanın...



**Nur Banu Yekeler**  
nbyekeler@gmail.com

# SAKARYA ÜNİVERSİTESİ MUZAFFER ELMAS

okulu ben kapattım gözünüz arkada kalmasın. İyi tatiller hocam.

@muzaffer\_elmas: erken kapatmışsın suyu doğalgazı kontrol ettin mi

hocam bu nasıl iştir! En uzun final haftası geçiren üniversite olarak tarihe geçeriz artık! Bitmek bilmiyor #saüdefinaller

@muzaffer\_elmas : tarihte ne finaler gördük bizde bir ay sürerdi

Hocam buna topu taca atmak deniyor galiba

@muzaffer\_elmas : bilirsin ben gol atmaya severim

Sakarya Darülim veya Darülfunun Külliyesi tabelası ne zaman asılacak hocam

@muzaffer\_elmas: tabelalar çok pahalı

fenomen olmuşsunuz salon sizi bekliyor

@muzaffer\_elmas: geleceğim alt salondayım

hocamın bana ikidir cevap vermiyorsunuz bi sıkıntı yok dimi?

@muzaffer\_elmas: yok

@muzaffer\_elmas: beni eşofmanlı hoca mı zannettin

hocam sınavlara çalışmadan nasıl geçebilirim? Bi yardımcı olun

@muzaffer\_elmas: bu henüz icat edilmedi

hocam doğuda yavaştan kar yağıyormuş bizim okul ortalama kaç güne tatile girer bi bilginiz var mı ?

@muzaffer\_elmas: burası sakarya

hocam ayağım sakatlandı. Yarın okula bırakır mısınız?

@muzaffer\_elmas: adresini ver bırakalım

@muzaffer\_elmas: erik yemek oruç bozar dikkat

hocam vişne çalışırız helal edin

@muzaffer\_elmas: çalmayın

hocam bizi özlediniz mi ?

@muzaffer\_elmas: hayır

# VERSİTESİ REKTÖRÜ VE EFSANE TWEETLERİ

haklısınız hocam hayat size  
güzel bu arada  
audiniz de güzel

@muzaffer\_elmas: iade  
edeyim mi

bizim tatlış rektörümüz son  
dönemimizde bizi üzmeyecek.  
Şikago'dan dönsün şenlik  
yapıyoruz diye açıklama yapıcak  
bence. Dimi ?

@muzaffer\_elmas: di

Hocam bir hocanın yerine  
araştırma görevlisinin  
kağıtları okuması ve not  
vermesi sizce doğru mu?  
Sizde yardımcılarınıza mı  
okutuyordunuz?

@muzaffer\_elmas: aslında  
kağıtları öğrenciler de  
okumalı not vermeli

Hocam bir gün audiyle  
rektörlüğe beraber  
çıkalım da sonra iade  
edersiniz

@muzaffer\_elmas: bu  
güzel fikir. Kullanılmayan  
saatlerde öğrencilere  
verelim bir tur atın. Şaka  
değil.

hocam siz de iyi türkü söyler misiniz?

@muzaffer\_elmas: kimsenin duymadığı yerde söyleyebilirim

saygıdeğer rektörüm, bu mevsimlerde kampüs çok  
soğuk oluyor. Buna bir çözüm bulabilir miyiz?

@muzaffer\_elmas: yazlar sıcak kışlar soğuk olur

@muzaffer\_elmas :  
dügündeyim

eğri oturup doğru konuşma  
zamanı.! ' Sakarya  
Üniversitesi Gerçekleri'  
korkmadan mertçe buradan  
konuşulacak.

@muzaffer\_elmas :  
konuşulsun bundan  
öncekiler yalan mı idi

@muzaffer\_elmas :  
tatil yok çalışın



Biz Butik  
Bir Bölümüz...



*Augce  
Gözüyük.*

# 30% İndirim Kuponu

20 Haziran 2017 tarihine kadar PacMan Cafe'de geçerlidir.



Sıcak bir ortamda dostlarınızla iyi vakit geçirebileceğiniz.  
Kalite ve gülyüzlü personeli ile kısa sürede arkadaş  
olabileceğiniz bir ortam.

0532 205 88 54  
[www.pacman.com.tr](http://www.pacman.com.tr)



## SELÇUKİNŞAAT