



# BİR-İZ

*değeri*

PANDEMİ SONRASI YENİ NORMAL

## MAHMUT ÖZGENER

BAŞARISININ ARDINDAKİ GERÇEK

## GÖZDE VENEDİK

HELP STEPS

İYİLİĞE ATILAN ADIMLAR

**Çağatay AKBABA**

Korona Sonrası Yeni Normalin  
Sektöre Etkisi

**Prof. Dr. Gülin VARDAR**

Yeni Dünya Düzeni ve Adaptasyon



### Genel Yayın Yönetmeni

Derya ÇİÇEK

### Editörler

Aleyna KARABUL

Merter VARDAR

Ege YILMAZ

Tolga OKLAY

### Yayın Kurulu Üyeleri

Prof. Dr. Burcu GÜNERİ ÇANGARLI

Doç. Dr. Berna AYDOĞAN

Doç. Dr. Bengü Sevil OFLAÇ

Dr. Öğr. Üyesi Serhun AL

Dr. Öğr. Üyesi Birce DOBRUCALI

YELKENCİ

**İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ**  
**İŞLETME FAKÜLTESİ**  
**BALÇOVA/İZMİR**

### Yayın Türü

Yerel, Süreli, Üç Ayda Bir

### Tasarım

İEÜ Kurumsal İletişim Direktörlüğü



# İÇİNDEKİLER

01. Rektörümüzün Mesajı

02. Dekanımızın Mesajı

03. Fakülte Temsilcisi Mesajı

04. Editörler

06. Korona Sonrası Yeni Normalin Sektöre Etkisi

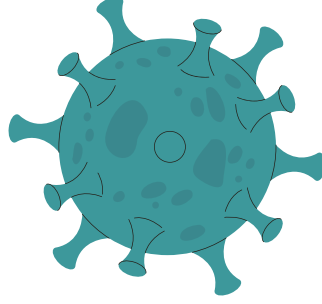
18. Kendine Hayran Bırakan İş İnsanı: Mahmut ÖZGENER

25. İyi Bildiğiniz Girişimlerin Az Bildiğiniz Modelleri

27. Covid-19 Pandemisinin Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi

30. Covid-19 ve Toplumsal Yaşam

33. Yeni Dünya Düzeni ve Adaptasyon



# İÇİNDEKİLER

37. Melek Girişimci: GÖZDE Venedik

41. Parkpalet

43. Bu Senin Hikayen

45. Dev Gemi Acentelerinin "Uçtan Uca Lojistik Hizmetleri"

Sunan Şirket Modeline Dönüşümü

47. Yeni Normalde Neden "Girişimcilik Ekosistemi"?

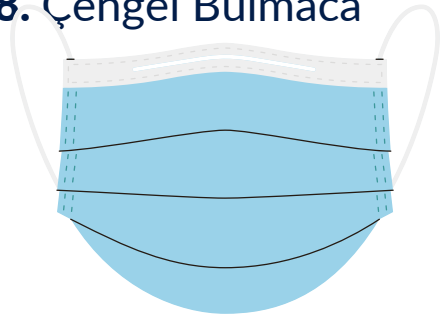
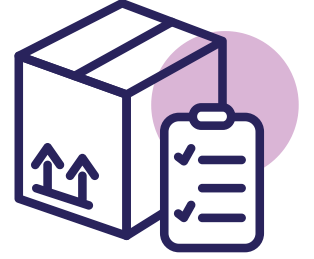
51. Tüketim Toplumu

54. Modern Caesar

58. Mezunlar Köşemiz

64. Kulüpler Köşemiz

68. Çengel Bulmaca





# REKTÖRÜMÜZÜN MESAJI



## **Prof. Dr. Murat AŞKAR**

**İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)  
Rektör**

İzmir Ekonomi Üniversitesi olarak öğrencilerimizin yayınladığı İşletme Fakültesi Dergisi Bir-İz'in yayın hayatına başlamasından büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz. Üniversite olarak öğrencilerimizin seslerini duyuracakları ve yaratıcılıklarını gösterecekleri ortamlar yaratılmasını her zaman destekledik. İçeriği zengin bu tür bir yayın dizisi, geleceğimizi emanet edeceğimiz gençlerimizin bilgi ve tecrübelerini arttırmaya yardımcı olacaktır.

Pandemi süreciyle birlikte iş yaşamında büyük değişimlerin yaşandığı bu dönemde gençlerin, akademisyenlerin ve sektörün görüşlerinin yansıtılması, tartışılması çok önemli sonuçlar çıkarmamızı sağlayacaktır. Pandemi süreci süregelen ürün ve hizmet zincirlerinin yeniden tanımlanmasını gerektirecek yeni bir kaotik durum yaratmıştır. Bu tür kaotik ortamlar bir değişim süreci yaratmakta ve sonunda iş dünyasında dengeler yeniden oluşmakta; şirketlerin pazar payları ve etkileri değişmektedir. Bu değişimi anlamak, yakalamak ve yön vermek konusunda üniversite olarak çok önemli bir noktada bulunmaktayız. Bir-İz dergisi değişimle şekillenen yeni iş ve yönetim modellerini, farklı girişimcilik örneklerini ve iş trendlerini okurlarına aktararak tüm bu değişimlere ışık tutacak bir kaynak olacaktır.

İşletme Fakültesi öğrencilerinin büyük emek vererek ortaya koyduğu bu dergi ile öğrencilerimizin gözünden iş dünyasını ilgilendiren konulara farklı pencerelerden bakma imkânı olacaktır. Farklı sektörlerdeki uzmanların görüşlerinin aktarılacağı dergi, öğrenci, akademi ve sektörler arasında bambaşka bir köprü oluşturacaktır. Öğrencilerimizin yazıları, mezunlarımız ve sektörün ileri gelenleri ile yapılan röportajların yanı sıra güncel konularda akademisyenlerimizin görüşlerinin de yer alacağı bu dergi, zengin içeriği ile okuyucularına farklı dünyaların kapısını aralayacaktır.

Yayın hayatına başlayan Bir-İz ile öğrencilerimizin gündemi yakalayacaklarına ve gündem yaratacaklarına dair inancımız sonsuz.

Nice güzel yayınlara. Yayınınız bol, yolunuz açık olsun...

# DEKANIMIZIN MESAJI



**Prof. Dr. Burcu GÜNERİ ÇANGARLI**  
İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)  
İşletme Fakültesi Dekanı

Elinizdeki dergi İşletme Fakültesi öğrencilerimizin inisiyatifiyle başlayan, her aşamasında onların emek verdikleri, sorumluluğunu üstlendikleri bir sürecin ürünü. Pek çok faydasının yanında, sadece bu nedenle bizim için çok değerli.

Dergimizin ismi; Bir'İz. İşletmecilik alanında yayınlanan bir dergiye bu ismin çok yakıştığını düşünüyorum. Bir'İz, çünkü yaşadığımız dönemde kâr amacı güden gütmeyen tüm kurumların, grupların, bireylerin kendi hayatlarında, diğer insanlar ve tüm canlılar üzerinde, gezegende nasıl "bir iz" bıraktığını sorgulama zamanı. Bir'İz çünkü birlikte olmadığımızda, sadece kendi çıkarımızı düşündüğümüzde, sürdürülebilir olmaktan uzaklaşıyor ve yine zarar görüyoruz. Bir'İz çünkü ancak farklılıklarımızı anlayarak ve saygı duyarak, birlikte çalışabildiğimizde varız.

Dergimizin isminin bize çağrıştırdığı, yukarıda saydığım bu değer ve prensipler genç neslin değer yargılarını, bizim gibi işletme okullarının değişen misyonlarını anlatıyor. Pandemi ve iklim kriziyle birlikte farklılıkların değer gördüğü, iletişim ve iş birliğinin öne çıktığı, etik ve sürdürülebilir davranmanın her zamankinden önemli olduğu bir devirde yaşıyoruz. Tedarik zinciri yönetiminden tutun da üretim süreçlerine, pazarlama ve müşteri ilişkilerine, yetenek yönetimine tüm işletme literatürü bu değişen değer ve beklentiler içinde şekilleniyor, adeta yeniden yazılıyor.

İşletme Fakültesi öğrencilerimizin bu süreçte, yeni bir yayına hayat vererek, işletmeciliğin içinde bulunduğu değişimi anlatma, daha iyi bir gelecek arzusuyla hareket eden şirketlere, sivil toplum kuruluşlarına ve akademiye ses olma çabalarını kutluyorum. Bu amaç doğrultusunda, dergimizde öğrencilerimizin, mezunlarımızın, akademisyenlerimizin ve özel/kamu/sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin yazı ve röportajlarına ulaşabileceksiniz.

Farkındalığımızı arttıracak, günlük hayat pratiklerimizden stratejik kararlarımıza güvenilir ve kaliteli girdi oluşturacak bir yayın olacağına inanıyorum.





## **Derya ÇİÇEK**

**İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)**

**İşletme Fakültesi Temsilcisi**

Değerli Okurlar,

İşletme Fakültesi ailesi olarak uzun zamandır büyük emek ve özveri ile çalıştığımız Bir-İz Dergisi 1. Sayı'yı sizlere sunmaktan büyük gurur ve mutluluk duymaktayım. Dergimizin isminden de anlaşılacağı üzere amacımız siz değerli okuyucularımızın hayatlarında birlik olarak gerçekleştirdiğimiz dergimiz ile bir iz bırakmaktır. Fakültemizin "Gelecekte insanlara daha iyi bir hayat sağlamak için Türkiye ve Dünya'nın ihtiyaç duyduğu liderleri yetiştirmek" olan vizyonu doğrultusunda her bir sayfası için ayrı özveri ile çalıştığımız bu sayımızda korona virüs sonrası yeni normalin etkilerini ele alarak bizi bekleyen geleceğin neler olduğunu daha iyi anlayabilmek için alanında uzman isimler ile sizleri bir araya getirmeyi amaç edindik. Bu doğrultuda; İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda İzmir Ekonomi Üniversitesi Mütevelli heyet Başkanı Mahmut Özgener ile kariyer ve iş yaşamından, Help Steps Kurucu & CEO'su Gözde Venedik ile girişimcilik serüveninden, Grafiknedir.com kurucusu ve Borsa Gündem Medya grubunun Ekonomi yazarı Serdar Uluca'nın, Dr.Oetker Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş Mali İşler ve Muhasebe Yöneticisi Çağatay Akbaba'nın ve Özgörkey Otomotive Turizm Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş Bütçe Planlama ve Raporlama Uzmanı Hande Şenşatır'ın korona virüs sonrası yeni normalin sektörlere etkileri başlıklı yazıları yer almaktadır.

Bir-İz Dergimizin dopdolu geçen bu sürecinde siz değerli okuyucularımıza ulaşacağı hayaliyle yürüttüğümüz emek dolu yolda her zaman heyecanımızı paylaşan ve bize her daim destek sağlayan başta Sayın İşletme Fakültesi Dekanımız Prof. Dr. Burcu GÜNERİ ÇANGARLI, Sayın Dekan Yardımcımız Doç. Dr. Berna AYDOĞAN ve fakültemizdeki diğer tüm öğretim üyelerine, büyük bir fedakârlık ve özveri ile çalışan Bir-İz Dergi ekibine ve siz değerli okuyucularımıza şimdiden teşekkür ederim.

Okuduklarınızın geleceğinize ışık olması dileğiyle...

Hoşça ve sevgiyle kalın...

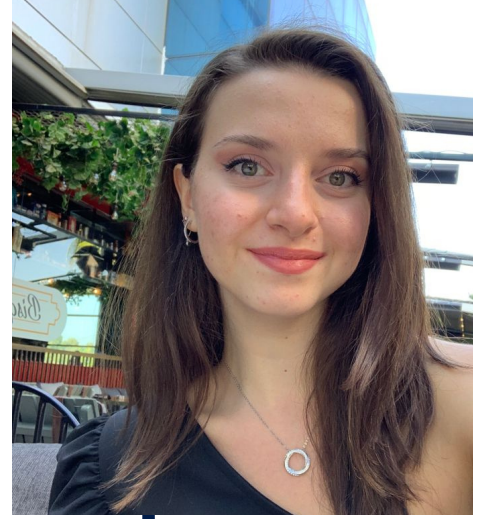
# EDİTÖRLER

İzmir Ekonomi Üniversitesi  
İşletme Fakültesi Temsilcileri

## Aleyna KARABUL

İzmir Ekonomi Üniversitesi  
Ekonomi Bölümü

Ekonomi Bölümü 3. Sınıf öğrencisiyim. İzmir Ekonomi Üniversitesi Öğrenci Konseyi'nde Ekonomi bölümü temsilcisi ve Denetleme Kurulu üyesi olarak görev almaktayım. Öğrenci Konseyi'nde bulunmamın temel amacı arkadaşlarımla sorunlarını çözüme kavuşturmak, fikirlerini ve önerilerini özgürce duyurmaktır. Yenilikçi bir eğitim hayatı için çeşitli araştırma ve projelere birlikte imza atarak fakültemizi ve bölümümüzü bir adım öteye taşımak istiyorum. Bunun ilk adımlarını da Bir-İz Dergisi ile atıyor olmaktan mutluluk duyuyorum.



## Ege YILMAZ

İzmir Ekonomi Üniversitesi  
Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü

Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümü 3. sınıf öğrencisiyim. Öğrenci Konseyi'nde Uluslararası Ticaret ve Finansman bölüm temsilcisi ve Denetleme Kurulu üyesiyim. Öğrenci Konseyine katılma sebebim gerek bölüm içi gerekse bölüm dışındaki arkadaşlarımla iyi bir şekilde temsil edebilmek, karşılaştıkları sorunları çözüme ulaştırmak ve üniversite hayatlarını daha verimli geçirmelerini sağlamaktır. İçinde bulunduğum Bir-İz Dergisi ile umuyorum ki okuyan herkes kendisi için bir şeyler bulabilir.







## Tolga OKLAY

İzmir Ekonomi Üniversitesi  
İşletme Bölümü

İşletme bölümü 3.sınıf öğrencisiyim. İEÜ Riders kulüp başkanı, Öğrenci Konseyi Genel Kurul üyesi ve İşletme Bölüm Temsilciliği görevlerini yürütmekteyim. Öğrenci Konseyinde bulunma amacım güzel projelere imza atmak ve arkadaşlarımla yanında olup her daim onlara yardımcı olabilmektir. Projelerimizin başlangıcı olan Bir-İz Dergisinin herkesin hayatına bir şeyler katmasını umuyorum.

## Merter VARDAR

İzmir Ekonomi Üniversitesi  
Lojistik Yönetimi Bölümü

Lojistik Yönetimi 4. sınıf öğrencisiyim. 2019 yılından itibaren İEÜ Lojistik Kulübü Başkanı olarak görevime devam etmekteyim. İEÜ Öğrenci Konseyinde Denetleme Kurulu Başkanı ve Lojistik Yönetimi Bölüm Temsilcisi olarak görev almaktayım. Öğrenci konseyine katılma amacım bölüm içerisindeki arkadaşlarımla sesi olup sorunlarını ve isteklerini dile getirmek ve öğrenci kulüplerindeki deneyimlerimle üniversitemizdeki arkadaşlarımıza fayda sağlamaktır. Bir-İz Dergisinin de bu anlamda okuyan herkes için fayda sağlayacağını umuyorum.



# KORONA SONRASI YENİ NORMALİN SEKTÖRE ETKİSİ

Yazı: **Hasan Sami ÖZTÜRK**



Dijitalleşme ve ileri teknolojilerin öncülüğünde entegre olan finans, üretim ve lojistik merkezleri ülkeler üstü bir bağ ile dünyayı kuşattı. Birbirine bağlılığın bu kadar yüksek olduğu bir ortamda, dünya ekonomisi ilk kez neredeyse tüm ülkeleri aynı anda etkileyen bir şok ile karşı karşıya geleli bir buçuk yıl oldu. Büyük oranda açılmaya rağmen, çarpıcı şekilde artan emtia fiyatları, lojistik ve finansman maliyetleri tüm sektörleri etkilemeye devam ediyor. Her şeye rağmen üretim devam etmek zorunda olduğu için mavi yakalılar daha da zorlaşan şartlarda çalışmaya devam ederlerken beyaz yakalı ağırlıklı firmalarda ise durum oldukça farklı.

Beklenen uzaktan çalışma - mecburi olarak şartlar sağlanınca - fırsatı gördü ve hızlıca geldi. Artık eskiye dönüş yok. Yeni normal denilen bu dönem iş hayatında, her geçen gün yüzdesi artan 1990 ve sonrası doğumlu kişilerin daha iyi bir normal inşa etme sorumlulukları, yeni normal şekillendirme üzerinden tekrar tanımlanıyor. İlgili neslin beklentileri genel olarak kabul edilmeye başlanan; esnek çalışma koşulları, bireysel takdir görme, kısa sürede daha iyi maddi imkânlar elde etme, firmanın çalışanın gelişimine destek olması, firmanın yurtdışı ofisi olması gibi beklentiler birleşerek uzaktan çalışmanın ötesine geçti ve yeni nesil çalışma kültürü haline geldi.

Dünyayı saran ve pek çok ülkede durgunluğa sebep olan ekonomik atmosferde işverenlerin tek düşünmesi gereken çalışanların beklentilerindeki değişiklikler değil. Emtia fiyatlarının altı aylık veya senelik periyotlarda değil günü

birlik hatta saatlik değiştiği bu ortamda, sürekli uyarlayıcı olabilmek zorundalar. Ekonominin işleyişinde değişen koşulların yanı sıra, yeni nesil çalışma kültürünün gerekliliklerini de sağlayarak rekabette geriye düşmemek için; gerçek çıktı sağlamayan sunum ve toplantılar yerine gerçekten iş ve şirket benimsenerek hareket edilmeli ve şirketlerin küresel rekabette hayatta kalma mücadelesinde olduğu fark edilerek stratejiler belirlenmeli. Bu farkındalığa sahip olmayan çalışanlar motive edilmeli, buna sahip çalışanlar ise rekabet edilen piyasadaki gelirler göz önünde bulundurularak maddi anlamda hakları verilmeli.





**"1990 ve sonrası doğumlu kişilerin daha iyi bir normal inşa etme sorumlulukları, yeni normal şekillendirme üzerinden tekrar tanımlanıyor."**

Örneğin döviz geliri elde eden ihracat odaklı firmaların çalışanlarına dövizle ödeme yapması gibi. Aksi takdirde yurtdışına gidenlerin sayısı her geçen gün daha da artacak. Yüksek karlardan vazgeçmedikçe, daha doğrusu yüksek kar çalışanlarla paylaşılmadıkça yetişmiş insan kaynağı hareketliliğinin çok kolay olduğu günümüzde çalışanlar her an işten ayrılabilir.

Yukarıda bahsettiklerim aslında her ne kadar başlamış ve işin geleceği olsa da erken aşamada sadece sınırlı meslekler için geçerli. Arzu ettikleri iş ortamını hak eden beyaz yakalılar ülkemizde ve yurtdışında istedikleri ortamı bulabiliyorlar. Ancak bu imkânların yayılması zaman alacak. Yukarıdaki imkânlar bir yana, bir an önce işe girmek isteyen / zorunda olan pek çok genç var.

Hem kişisel ölçekte hem firma ölçeğinde hem de ülkesel ölçekte, çözüm uyarlayıcı stratejilerde aranabilir. İçerisinde farklı senaryoları barındıran, küresel trendlerden ve geleceğe dönük tahminlerden beslenen stratejik vizyon olmadan sürdürülebilir olmak her zamankine göre daha zor. Bu stratejik planlamayı yapmayanların başkalarının stratejilerinin bir parçası olmaları veya daha da kötüsü işlevsiz kalma ihtimalleri yüksek. Direnenler veya geç kalanların tarafında yer alıp işletme bölümlerinde vaka olarak anlatılmak yerine yeni düzenin öncülerinden olmak ve başarı hikâyelerimizle iyi örnek olmak bizim elimizde.

**"Direnenler veya geç kalanların tarafında yer alıp işletme bölümlerinde vaka olarak anlatılmak yerine yeni düzenin öncülerinden olmak ve başarı hikâyelerimizle iyi örnek olmak bizim elimizde. "**



# KORONA SONRASI YENİ NORMALİN SEKTÖRE ETKİSİ

Yazı: **Çağatay AKBABA**

Dr. Oetker Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Mali İşler ve Muhasebe Yöneticisi



Covid-19 Pandemisi'nin ne zaman sonlanacağı, zararın boyutları elimizdeki veriler ile hesaplanabilir görünmüyor. Yaşadığımız herhangi bir kriz ile karşılaşılamayacak kadar güçlü küresel bir salgın. Dünyanın ne kadar küçüldüğünü ve ülkelerin birbirine ne kadar bağımlı olduğunu gösteriyor. Dünya çapındaki kuruluşlara meydan okuyor ve onları işlerini yeniden düşünmeye zorluyor. Ülkeler karantinaya alındıkça, sosyal yaşam dünya çapında önemli ölçüde kısıtlandı ve ekonomik aktivite üzerinde çok olumsuz bir etki yarattı ve yaratıyor. Etki sektörler göre büyük farklılıklar gösteriyor. Birçok şirket ilk başlarda tamamen kapanırken, birçokları da kısıtlamalar azaldıkça yeniden açılmaya başladı; bazıları ise çok az etkilendi. Diğer taraftan az da olsa olumlu yönde etkilenenler şirketler de oldu. Dr. Oetker, kısıtlamalar ve ekonomik güçlükler nedeni ile evde tüketimin artması neticesinde satışlarını arttıran şirketler arasında yer aldı.

Pandemi süreci, kısa vadede çalışanları uzaktan çalışma temelli yeni bir iş modeline zorladı. Bilgiye ulaşmak ve sorunların çözümü için dijital altyapının önemini fark eden kurumları bu konuda yatırıma zorladı. Ansızın karşımıza çıkan bu kriz, Finans ve Muhasebe alanında uygulanamaz diye düşünülen yeni çalışma şekillerinin hayata geçirilmesine de bir yandan imkân sağladı.

Pandeminin ne kadar süreceği konusundaki belirsizlikler, gelecek ile ilgili kısa ve net bir yanıt bulmayı güçleştiriyor. Bu nedenle, işletmelerin risklerini ve kırılma noktalarını hem operasyonel hem de finansal açıdan değerlendirirken proaktif olmaları önem kazanıyor.



Bu ortamda kalıcı olmak, işletmelerin riskleri azaltmak için kararlı bir şekilde hareket etmesini ve hızlı ve yavaş kurtarma senaryoları ile likidite üzerindeki ilgili etkileri planlamasını gerektiriyor.

Benzeri görülmemiş zorluklar, finans alanında yeni talepler yarattı. O halde, üzerinde durmamız gereken soru şu olmalı: Pandemi sonrası için Finans nereye odaklanıyor? Şirketlerin büyük çoğunluğu Risk Yönetimi alanına daha fazla vakit ve enerji harcıyor. Nakit Akışı planlaması her zamankinden önemli bir diğer konu haline aldı. Önceliğini yitiren, daha az zaman harcanan konularda yok değil; iş ortaklığı girişimlerini bu konular içinde sayabiliriz.

COVID-19, ticari operasyonlar azaldıkça, tedarik zincirleri kırıldıkça ve talep düştükçe iş sürekliliğini doğrudan etkiler durumda. Bu riskler hızla likidite risklerine, sözleşmeler üzerinde baskıya, yeniden finansman gereksinimlerine ve üçüncü taraf riskinin artmasına neden oldu. Pandemi işin yapılışını değiştirdi. Kurumlar, legal zorunluluklar ve şirket kararları gereği bir başka zorluk olan uzaktan çalışma ile tanıştı.

Personel sorunlarında, yeni iş modeli zorluklarında Finans ve Muhasebe ön plana çıkıyordu. Dijital dönüşümü hızlandırmak dolayısı ile çalışanlara uzaktan çalışma imkânı ve güvenli bir çalışma ortamı sağlamak, personel alımı süreçlerini yönetmek, çalışanın motivasyonunu ve üretkenliğini korumak, uzak internet bağlantıları dolayısı ile bilgi güvenliğini tesis etmek, çalışanların verilere güvenli şekilde ulaşmasını, diğer departmanlar ile etkileşimini ve iş akışını sağlamak ve son olarak ekip iletişimi, kurumlar ve liderler için çok önemli ve iyi yönetilmesi gereken konular olarak öne çıktı.

**"Bu dönemde, etkin ve kesintisiz iletişim için dijitalleşme ve yöneticilerin esnek bakış açıları ve yaklaşımları önem kazandı."**

Diğer taraftan olumlu katkıları da olmadı değil. Örneğin çalışanların ulaşımındaki zaman kayıpları ortadan kalktı ve gelişime açık çalışanlar için birçok ücretsiz online eğitime katılma fırsatı oluştu.

Pandemi, kriz yönetiminde finansçıların odağını değiştirmiştir. Finans ve Muhasebe profesyonellerinin karşılaştığı büyük zorluklar mevcuttur. Bunlar, iş yükü, daha fazla stres, artan e-postalar ve toplantılar, müşterilerle kör nokta iletişimi, teknolojik evrim ve değiştirme becerileri.

Kurumlar için, kurumsal düzeydeki ağda bilgisayar korsanlığı, toplu veri çalınması, kısıtlı zamanda karar almak ihtiyacı gibi riskler daha olası hale gelmiştir.

Yaşanan her zorluğun ve olumsuzluğun olumlu bir getirisi de olur. Covid -19 süreci insanlık için çok çeşitli zorluklara -elbette Finans ve Muhasebe profesyonelleri için de- sebep olurken, mesleğin etik ve profesyonel davranış şekilleri üzerinde ciddi baskı yarattı. Vergi açısından baktığınızda, Finans ve Muhasebe profesyonelleri kesin vergi son terminleri dolayısı ile ekstra güçlkle mücadele içindedir.

Yeni çalışma modellerinde çevik yönetimin önemi artmakta, Dr. Oetker gibi dev holdinglerin finansallarını dünyanın farklı ülkelerindeki tüm şirketleri için aynı dilde, veri kalitesinden ödün vermeden, aynı anda ve dün itibari ile bilanço çıkarabilecek kadar dijitalleşerek ve bu durumu her geçen süre iyileştirerek oluşturması söz konusu olabilmektedir. Diğer taraftan ülkemizde mevzuatta sıklıkla yaşanan değişiklikler, pandemi

## Görünen odur ki, 'güven' her zamankinden daha hayati önemde rol oynamaktadır.

etkisi ile uzaktan çalışma ve sebebi ile aksayan geri dönüşler ve hatalı ve / veya eksik bilgi paylaşımı da eklendiğinden zorluklar bir kat daha artmıştır. Şu bir gerçek ki bu zorluklar başka kaslarımızın güçlenmesine, yeni fırsatlara, farkındalıklara ve yeniliklere olanak verdi. Bu dönemde, etkin ve kesintisiz iletişim için dijitalleşme ve yöneticilerin esnek bakış açıları ve yaklaşımları önem kazandı.

Pandemi sonrası Finans ve Muhasebe profesyonelleri için aşağıdaki konular geliştirilmesi öncelikli alanlar arasında sıralanabilir:

- Maliyet Muhasebesi ve Kontrol,
- Çalışma Sermayesi Yönetimi,
- Nakit Tahmini ve Yönetimi
- Yönetim Raporlaması,
- Risk Yönetimi
- Vergi Planlaması

Sonuç olarak, Covid-19'un etkisinin insanlarda farklı sonuçları olduğu tespiti yapılabilir. Finans ve Muhasebe mesleği ile ilgili, mesleki iletişim yolu, prosedür uygulanması, bu prosedürlerin gözden geçirilmesi, bilgi yönetimi ve ayrıca muhasebe standartları temel disiplinlerdir.

"Yeni normal" Finans ve Muhasebe mesleği için olduğu gibi finans ve muhasebe çalışanları için de uyum sağlama ihtiyacı çok açık bir atmosferdir. Dayanıklılık ve esneklik unsurları çalışma hayatının yeni temel taşları olacaktır. Görünen odur ki, 'güven' her zamankinden daha hayati önemde rol oynamaktadır.





# KORONA SONRASI YENİ NORMALİN SEKTÖRE ETKİSİ

Yazı: **Hande ŞENŞATIR**

Özgörkey Otomotiv Turizm Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Bütçe Planlama ve Raporlama Uzmanı

Korona virüsün küresel bir salgına dönüşmesiyle birlikte bu virüs Türkiye’de ve dünyada ekonomik ve sosyal alanda insanların hayatını etkilemiştir. Bütün dünyanın uzun zamandır böyle bir durumla karşılaşmadığı ve böyle bir durumu yaşamadığı pandemi günlük hayattaki alışkanlıklarımızı değiştirmemize neden olmuştur. Pandemi ile değişen yaşam tarzı kişilerin tüketim davranışlarını da etkilemiştir. Kimi sektörlerin ise bu gereksinimlerin etkisi ile gelişmesini ve değerini arttırmasını sağlamıştır. Özellikle Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilmesi ve korona virüs salgınının tüm dünyada

etkisini göstermesi ile birlikte insanlar için temel ihtiyaç olan gıda ürünleri hayati önem taşır hale geldi. Ülkemizde ve birçok ülkede metrelerce market kuyrukları oluştu, market raflarında gıda ürünleri tükendi. Gıda sektöründeki firmaların restoran, kafelerin zaman zaman kapalı kalmasıyla bazı zamanlarda da kısıtlamalar sebebiyle günlerce evlerinden çıkamayan tüketicilerle ilgili olarak aksiyon alması gerekiyordu. Bu durumda tüketiciler için dondurulmuş gıda tüketimi de özellikle e-ticaret kanalları aracılığıyla daha önemli hale geldi. İnsanlar e-ticaret kanallarını kullanarak istedikleri çok çeşitli gıdanın siparişini verebildiler. Birçok sektörde olduğu gibi çevrimiçi alışveriş hacminin artışı ön plana çıkmış oldu. Satışlar perakende ve e-ticaret kanalına doğru kaydı. Raporlama açısından, tüm dünyayı etkisi altına alan Korona virüs salgınından dolayı, hemen hemen bütün sektörlerde genel ekonomik



aktivitede yaşanan gelişmeler ve yavaşlamalar, bunun paralelinde tedarik ve satış süreçlerinde belirli dönemlerde aksamalar yaşanmasına, birçok girdi maliyetinin küresel olarak dünyada artmasına sebep oldu. Arz talep dengesinden dolayı, örneğin yağ, kâğıt malzemeleri, ambalaj malzemeleri, un, şeker vb. gibi ürünlerin fiyatlarındaki artışların aynı düzeyde fiyatlara yansıtılması mümkün olmadığında diğer firmalarda da olduğu gibi kar marjları olumsuz şekilde etkilendi. Bu süreçte, Korona virüsün işletme faaliyetlerine ve finansal durumuna olası etkilerini mümkün olan en az





seviyeye indirmek için gerekli aksiyonlar şirketler tarafından alınmak zorundaydı. Bu kapsamda işletmelerde; stoklar, yatırımlar ve operasyonel harcamalarla alakalı bazı aksiyonların alınması söz konusu olurken, likidite pozisyonunu güçlendirmek adına ödeme ve tahsilat vadelerini incelemek ve nakit yönetim stratejisi gözden geçirmek şirketlerin mali tabloları açısından önem arz etti.

## **"İhracat yoluyla satın alınan tarımsal ürünlerin üretici ülkeleri salgını neden göstererek ihracatlarını kısımaya başlayacak, bu yüzden yerli üretim önem kazanmaya başladı."**

Korona virüs sonrası yeni normalde gıda sektörü ile İnsan kaynağı ihtiyacı dijital bilgi ve teknolojiye eş zamanlı olarak tedarik/lojistik, üretim, insan yönelik bilgi sahibi kişilere yönelecektir. Satış ve kaynakları, finans, satış ve pazarlama alanlarında pazarlama alanında ise Korona virüs sonrası gıda değişimler olacaktır. İhracat yoluyla satın alınan ürünlerinin temas ve hijyen kurallarına uygun olarak tüketicilere sunulması önem arz edecektir ve bu yüzden dondurulmuş gıdaya talep artacaktır. Finans alanında ise döviz kurundaki hareketlilik sektörü etkileyecek ve şirketlerin nakit akışlarında dalgalanmalar yaşanmasına sebep olacaktır. Sonuç olarak, iş yapış şekillerimizin başka yönlere gittiği bu yeni normalde süreci en iyi yönetmek ve adaptasyonu sağlamak için her zaman hazırlıklı olmalıyız.

Bunun yanında tedarik zinciri ihtiyaçlara hızlı cevap verebilmesi açısından dijitalleşmeye devam edecektir. Üretimde ise tüketici tercihlerinin ve dağıtım kanallarının değişimleri nedeniyle ürün paketlemeleri küçük ve kolay kullanıma yönelik olacak, buna göre şirketler üretimde bu alanlarda yatırım yaparak kendilerini günün koşullarına uygun hale getirmeye çalışacaktır



# KORONA SONRASI YENİ NORMALİN SEKTÖRE ETKİSİ

Yazı: **Serdar ULUCA**  
Grafiknediyor.com Kurucusu  
Borsa Gündem Medya Grubu Ekonomi Yazarı



Her şey 11 Mart 2020'de Dünya Sağlık Örgütü'nün pandemi ilan etmesiyle başladı. Hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı yeni bir dönemin ilanıydı bu aslında.

Çin 'in Wuhan eyaletinde başlayan ve bütün dünyaya yayılan Covid -19 var olan ekonomik, sosyal ve hatta siyasi düzenleri sarstı, değiştirdi, dönüştürdü ve bu dönüşüm süreci halen devam ediyor.

Dünya genelinde 500.000, ülkemizde ise 77.000 kişi Covid-19 nedeniyle hayatını kaybetti. Sonuçlarına baktığımızda 1.ve 2.Dünya Savaşlarına benzer etkiler yarattığını görüyoruz.

## Tarihsel bir değişim ve dönüşümün içinden geçiyoruz...

Bu değişim ve dönüşüm sürecinin başta iş ve özel yaşamlarımızda olmak üzere psikolojik, sosyolojik, mikro ve makroekonomik çerçevede önemli yansımaları var. Bireysel olarak baktığımızda, evlerimize kapanma ile yaşadığımız sosyal izolasyonun getirdiği yalnızlık duygusu, sağlığımızı ve sevdiğimizleri kaybetme korkusu ve endişesi yaşamlarımızı derinden etkiledi.

Toplumsal olarak baktığımızda ise, sokağa çıkma kısıtlamaları ve tam kapanmalar nedeniyle ekonomik aktivitenin durma noktasına gelmesiyle kapanan işyerleri, artan işsizlik tüm toplum kesimlerini derinden etkiledi. Anksiyete ve depresyon ilaçları kullanımının pandemi döneminde ortalamaların çok üzerine çıktığını öğrendik. Yani toplum olarak psikolojimiz bozuldu.







Maske ile tanıştık, kapalı ortamlardan uzak durduk... Hepimiz, dezenfektan ve kolonyalarla daha fazla hijyenik olup, sosyal mesafemizi koruyalım derken asosyalleşip, yalnızlaştık.

Hepimiz evimizin bir kösesini işyeri veya okul yaparak çevrimiçi olarak da olsa hayatlarımızı sürdürdük. Zoom, Skype, HES kodu vazgeçilmezlerimiz oldu. Arkadaşlarımızla ve sevdiklerimizle sosyalleşmemiz de Instagram, Twitter ve Facebook gibi sosyal medya uygulamaları ve Whatsapp üzerinden olmaya başladı. Emojilerle kendimizi ifade ettik; üzüldük; sevindik.

Televizyonlardan hava durumu gibi pandemi kaynaklı vaka ve vefat sayılarını takip ettik. Vaka sayısı düşünce sevindik, çıkınca korktuk.

## **Peki, pandeminin ekonomi ve yatırım dünyasında yarattığı etkiler neler oldu?**

Dijitalleşmede hızlanma görülen en önemli etkiydi. Dijitalleşmedeki hızlanma, tüm dünyada ve ülkemizde e-ticaret sektörüne olan talebi deyim yerindeyse patlattı.

Marketlerden alışveriş yerine Getir, restoranlara gitmek yerine Yemeksepeti, çarşıya ve AVM'ye gitmek yerine Trendyol, Hepsiburada gibi siteleri kullanmaya başladık... Banka şubelerine gitmek yerine uygulamalarından işlemlerimizi yaptık, banka temsilciyle görüntülü görüştük; sözleşmelerimizi elektronik imzaladık; kredi kartımızın temassız özelliğini kullandık; restoran gittiğimizde menüyü barkodla inceleyip siparişlerimizi verdik...

E-ticaret sektörünü 20 kat büyümesi pandeminin getirdiği pozitif sonuçlardan biri oldu. Bu değişime ayak uyduramayan işyerleri ve iş modelleri kapandı ve hızlı adapte olanlar ise ayakta kaldılar... Bu değişim ve dönüşüm hala tüm hızıyla artarak devam ediyor... İnternet kullanımının yaygınlaşması bir diğer önemli gelişme oldu.



Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu verilerine göre; Türkiye'nin 2020 genelindeki toplam geniş bant internet veri trafiği 2019 senesine göre %58 arttı. 2021 senesinde de bu eğilim artarak devam ediyor...

## Hayatlarımızı Evlerimize Sığdırdık... (HES)

Sokağa çıkma kısıtlamaları ve sonrasında gelen tam kapanmalarla, çalışanlar işlerini, öğrenciler okullarını eve taşıdılar... Uzaktan çalışma ve eğitim hayatımıza girdi... Zoom, Skype gibi çevrimiçi yazılımlar vazgeçilmelerimiz oldu...

## Peki, yatırım dünyası nasıl etkilendi?

Türkiye'de yatırımcı sayısı artış tarih rekor kırdı...

MKK verilerine göre, borsa yatırımcı sayısı 1.2 milyon kişiden 2.5 milyon kişiye çıktı. Ekonominin tam kapandığı dönemde bile açık olan İstanbul Borsası pandemi sayesinde tarihinde görmediği rekor sayıda yatırımcı ilgisi ile karşılaştı. 20 senedir yerinde sayan yatırımcı sayısı pandemi nedeniyle bir yılda ikiye katlandı... Aynı ilgi kripto para piyasalarında da görüldü... Türkiye'de 4 milyon kişi kripto piyasalarında yatırımcı oldu. Kripto piyasasına ilgi sıralamasında dünyada 4. Avrupa'da ise 1. olduk.

Tam kapama ve sokağa çıkma yasaklarının dünya genelinde yaygınlaşması ile küresel ticaret durma noktasına geldi... Diğer bir ifade ile Sudden Stop olarak tanımlanan, toplam talepte, ticaret hacminde tarihte hiç görülmemiş büyük düşmeler yaşandı. Bu da pandemi öncesine göre devasa eksi büyüme oranlarını beraberinde getirdi. Dünya Ekonomisi komaya girdi diyebiliriz...

Başta S&P500, Nasdaq ve Dow Jones olmak üzere tüm gelişmiş ve gelişmekte olan dünya borsalarında büyük düşüşler yaşandı. Emtia fiyatları çöktü, WTI Petrol futures kontratları dünya tarihinde ilk kez eksi 40 \$ seviyelerini gördü.

Bu, finansal piyasalar için büyük bir Siyah Kuğu(Black Swan) oldu (Black Swan: Finansal Piyasalarda beklenmedik, sürpriz gelişmeleri, olayları tanımlamak için kullanılıyor).

Devletler, kapanan işyerlerinde zararı olan işverenleri ve çalışanları destekleme programları açıkladılar. Ortaya çıkan büyük faturayı karşılamak için de parasal genişleme politikalarını uyguladılar...

Merkez bankaları ve devletler sıfır faiz uygulamaları ile beraber devasa parasal genişlemeye gittiler (QE, Quantitative Easing).

# Peki, Covid'in Dünya Ekonomisi ve yatırım dünyası üzerindeki etkileri ne oldu?





Mesela, Amerikan Merkez Bankası FED'in Bilanço büyüklüğü 8.7 trilyon \$, Avrupa Merkez Bankası ECB'nin bilanço büyüklüğü 8.4 trilyon € seviyelerine çıktı...

Para basarak ve piyasadan tahvil satın alarak küresel likidite seviyelerini tarihte hiç görülmemiş seviyelere taşıdılar...

Bu devasa likidite nedeniyle hisse senedi piyasaları başta olmak üzere enerji, emtia ve diğer tüm varlık gruplarında bu sefer tarihi değer artışları görüldü...

Dünya ticareti durma noktasına gelmesine rağmen, finansal varlıklarda büyük ralliler yaşandı ve bu eğilim halen devam ediyor.

S&P500, Mart 2020'de gördüğü en düşük seviye olan 2191 seviyesinin %107 üzerinde, BIST100 Endeksi ise Mart 2020'deki en düşük seviyesi olan 835'in %128 üzerinde 1910 seviyelerinde işlem görüyor.

Covid-19 aşısının bulunması ile dengeler yine değişti. Önce Rus aşısı Sputnik, ardından Çin aşısı Sinovac sonrasında ise Biontech, Moderna ve AstraZeneca 'dan peş peşe aşı haberleri gelmesi korku ve endişenin yerini umuda bıraktı... Aşılama oranlarının artması ile birlikte ülkeler kısıtlamaları teker teker kaldırmaya başladı...

Ekonomik aktivite tekrar canlanmaya başladı... Mal ve hizmetlere yönelik ertelenen, geciktirilen talep birden devreye girmeye başladı... Ancak, arz tarafı, durma noktasına gelen talep sonrası bu hızlı değişime adapte olamadı. Bir yıla iki yılın birikmiş talebi sığınca, üretim tarafı talebe yetişmede yetersiz kaldı...

Aynı Tsunami felaketinde olduğu gibi oldu... (Büyük dalganın karayı vurmadan önce denizin kısa bir süreliğine geri çekilmesi gibi).Toplam talep önce geri çekildi ama sonra tüm hızıyla geri geldi ve büyük anomaliler yarattı. Ve sonucunda tedarik zincirlerinde büyük krizler ortaya çıktı...



Küresel ısınma kaynaklı yaşanan kuraklık da tuzu biberi oldu ve azalan enerji üretimi patlayan talebi karşılayamadı.

En büyük etki, kömür, doğalgaz, petrol, hammadde ve elektrik fiyatları üzerinde görüldü... Artan enerji kullanımı ile ABD doğalgaz fiyatlarında %150 'ye varan, Avrupa'da ise %400 'e varan artışlar görüldü. Bu sıçrama sadece doğalgaz ile sınırlı kalmadı... Elektrik fiyatları %160, kömür fiyatları ise %170 civarında artış kaydetti... Kömür kullanımının artması ile birlikte karbon fiyatları da fırladı. Ton başına fiyatlar 2021'de 30 \$'dan 60 \$'a yükseldi. Doğalgaz ve elektrik fiyatlarındaki artış ve arz tarafındaki azalmadan dolayı gözler elektrik üreten nükleer santrallere çevrildi. Bu hesaplara, uranyum fiyatları da hızla yükseldi. 2021 yılındaki yaklaşık primi %50 civarında oldu.

Fiyatı yüksek oranda artan sadece doğalgaz, elektrik, kömür, karbon değil. Petrol de yaklaşık %50 civarında artış kaydedip 85 \$ seviyesini gördü ve şu anda 70 \$ civarında işlem görüyor. Bu fiyat artışları, dünya genelinde enerji krizine yol açtı. Küçülen ekonomilerden sonra, iyileşen ekonomik ortam ve baz etkisi nedeniyle devasa büyüme rakamları gelmeye başladı.

Bu sefer, dünya büyüme şokunun yol açtığı yükselen enflasyon ile tanıştı... Likidite bolluğu, arz kıtlığı, düzelen ekonomik iklimin getirdiği yüksek talep küresel enflasyonda tarihsel artışları beraberinde getirdi. Biz alıştık, ancak dünyanın gelişmiş ülkeleri yüksek enflasyon ile yeni tanıştılar... Mesela, Amerika'da yıllık enflasyon son otuz yılın rekorunu kırarak ilk defa %6 seviyesinin üzerine çıktı...

FED düğmeye basma kararı verdi.

FED uzunca bir süre enflasyondaki artışın geçici olacağını ifade ettikten sonra son toplantısında tapering (tahvil alım programının azaltılarak sona erdirilmesi) kararı alarak



enflasyondaki artışın düşündükleri gibi geçici olmayacağını kalıcılık riski teşkil ettiğini kabul ederek politika değişikliğine gitti. Tapering programının tamamlanmasının akabinde tahminen 2022'nin ikinci yarısından itibaren iki veya üç kez faiz artırarak parasal sıkılaştırmaya gitmesi, piyasadaki likidite seviyesini düşürmesi ve böylelikle enflasyonu kontrol altına alıp düşürmesi bekleniyor. Yani, pandemi dünya ekonomisinde enerji krizine ve yüksek enflasyona yol açarak dengeleri bozdu. Gelişmiş ülkeler bu pandemiden bir şekilde az hasar alarak çıkacak ancak bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin küresel likiditenin azalacağı ve faizlerin artacağı bir dünya konjonktüründe en fazla hasarı alacağını tahmin etmek zor değil...

KENDİNE HAYRAN BIRAKAN  
BAŞARILI İŞ İNSANI:

**MAHMUT ÖZGENER**



**"Potansiyellerinizin  
farkında olarak büyük  
hayaller kurun.  
Unutmayın ki zirveye  
ancak hayal edebilenler  
ulaşır."**



**Duruşuyla örnek olan ve  
kariyer basamaklarını her  
zaman sağlam bir  
biçimde çıkmasıyla  
kendine hayran bırakan  
başarılı iş insanı İzmir  
Ticaret Odası Yönetim  
Kurulu Başkanı Sayın  
Mahmut ÖZGENER'in  
başarısının arkasındaki  
gerçekleri aktardığı bir  
röportaj gerçekleştirdik.**

**İzmir Atatürk Lisesi, Saint Joseph  
Fransız Lisesi ve Dokuz Eylül  
Üniversitesi'nde eğitim almışsınız.  
Bu eğitimlerinizin size sağladığı  
faydalar ne oldu ?**

Üç değişik okulda, üç birbirinden farklı kültürde eğitim aldım. Tabii ilk önce Gazi İlkokulunda okudum. Saint Joseph Fransız Lisesi hayatımın apayrı bir dönüm noktasıydı. Bana disiplini öğretti, hayatımda eğitimin, arkadaşlığın önemini öğretti.

Bunun dışında sporun eğitime ve yaşama katkısı konusunda farkındalık sağladı. Herkese sorulur "Nerede okudun?" diye. Birkaç okul okumuşuzdur ama sadece bir okulun ismini söyleriz. Bana bu soruyu sorduğunuz zaman ben Saint Joseph Fransız Lisesi diyorum. Bundan anlıyorum ki, bende en çok etkiyi bu okul bırakmış. Diğer okuduğum okulları tabii ki yok saymam. İzmir Atatürk Lisesi zaten başlı başına ayrı bir kültürdü ama Saint Joseph Fransız Lisesi'nde aldığım eğitim benim lise ve üniversite başta olmak üzere hayatımı kolaylaştırdı. Mezun olduktan sonra da öğretmenlerim ile bağımı koparmayıp onlarla iletişim halinde kaldım. Üniversite hayatıma bakacak olursak eğer mecburiyeti olmadığı için belki de en rahat geçen dönem oldu benim için. Belki de bu rahatlıktandır ki bende etkisi en az olan üniversite hayatımdır.

**Dönemin şartları göz önünde  
bulundurulduğunda, neden aile  
şirketini devam ettirmenin yanı sıra**

**kendinize farklı bir kariyer  
yolculuğu da çizdiniz ?**

Aslında benim çizdiğim kariyer yolculuğunu herkese tavsiye ediyorum. İki oğlum var, onlarla da zaman zaman konuşurken kendi yaşadıklarımı anlatıyorum. Çünkü ben bunu oğullarıma verdiğim bir ders olarak görüyorum. Benzer dersi rahmetli dedem ve babamdan çok dinledim. Onlar da hayat tecrübelerini hep benimle paylaştılar. Dedem 10 yıl İzmir'de Belediye Başkanlığı yaptı ve efsane bir belediye başkanıydı. Babam iş hayatının dışında da sivil toplum örgütlerinde görev aldı. Dedem ve babamın etkisiyle ben insanlara hizmet etmeyi çok sevdim. Hayatta başarılı olmak istiyorsanız doğru iletişim kurmanın çok önemli olduğuna inanıyorum. İnsan tanımayı çok sevdim, ne kadar çok insan tanırsanız iletişiminizi o kadar kuvvetlendirirsiniz.



Bazen bana sordular “Futbol için hem vaktini harcıyorsun, hem zamanını harcıyorsun hem de maddi katkıda bulunuyorsun ama bir sürü de laf işitiyorsun. Neden hala devam ediyorsun?”. Bu soruya verdiğim cevabı sonrasında İhracatçılar Birliği’nde görevli olduğumda şimdi de Ticaret Odası Başkanı’yım hala o soruları sormaya devam ettiler ve ediyorlar. Hepsine tek bir cevabım oldu “İnsanlara hizmet etmeyi seviyorum!”. Sadece şirketlerde çalışıp para kazanmayı, iş sahibi olmayı hayal etmeyi ben hiç kimseye tavsiye etmiyorum. Yaptığımız başarıları, elde ettiğimiz tecrübeleri çevremiz ile paylaşmak bizim için öncelikli bir görev olması gerekiyor. Kendi yaşamımda da bunu çok gözlemledim; bir okulda aldığınız eğitim var, bir de okul dışı aldığınız eğitim var. Biri olmadan diğeri ile başarı bir yere kadar olur. Haliyle, o hayat dersi bambaşka bir ders sizler için. O dersi verecek insanlara da ihtiyaç var hayatlarımızda. Üzüldüğümüz günler, kızdığımız anlar oluyor ama pozitif olun. Bizler ülkemizi bir yere getirmeyi hayal ediyorsak ve bunun için eğitim alıyorsak dışarıdan eğitim almayı hiçbir zaman unutmayın ve sizlerden ricam her zaman hizmet etmeyi sevin. Sadece şirket sahibi olup para kazanmak ile memlekete ya da insanlığa hizmet edilmez. Ben bir kişinin bile işini halledabiliyorsam benim için bundan büyük bir mutluluk olamaz.

Aslında bir kişinin işinin hallolmasında aracılık ettiğinde hem şehrine hem de ülkeneye kazanç sağlamış oluyorsun.

Hiç görevden kaçmayın ama görevden kaçmayın derken görev yaparken de bildiğiniz doğrulardan hiçbir zaman vazgeçmeyin. Hiçbir makam ve görev vazgeçilmez değildir. Her zaman o makamda görevlerinizi bildiğiniz doğruların peşinde koşarak yapın. Bildiğiniz doğrularla da yapamayacağınızı gördüğünüz anda o makamı bırakın. İşte o zaman iz bırakırsınız.

**İş hayatınıza 1987 yılında babanızın şirketinde başlamışsınız. Kariyer yolculuğunuzda ilerlerken ilk ne zaman “başardım” duygusunu hissettiniz ?**

Ben başardım duygusunu hiç hissetmedim. Başardım demek yok. Başardım demek işin sonu demektir. Neyi başarırırsanız daha fazlasını hayal edin, hedefleyin ve isteyin. Dolayısıyla başardım, bitti demek yok. Bu yolculuğa başladığında bu yolculuğun bitmemesi gerekiyor. İşte bu sebepten başarının sınırı yok. 58 yaşındayım ve her gün yeni bir şeyler öğreniyorum. İş hayatında da öğreniyorum, yönettiğim kurumlarda da öğreniyorum ve ölene kadar da öğrenmeye devam edeceğim ama ne zaman kendinize öğrendiklerim bana yeter dersiniz işte o zaman yarı yolda kalırsınız. Ben iş hayatına başladığımdaki dünya ile bugünkü dünya çok farklı

ve farklı olmaya devam edecek. Esas, okul bittikten sonra öğrenmeye başlıyorsunuz. Okulda eğitiminiz bitiyor ondan sonra hayat yolculuğunuz başlıyor. Hayat yolculuğunda eğitimin, öğrenmenin sonu hiç yok.

**Öğrenmeye devam...**

**Yoğun bir iş yaşantınız var, bunun dışında spora da ilgili olduğunuzu biliyoruz. Yoğun iş ve sosyal yaşantınızı nasıl dengede tutabiliyorsunuz ? Bu yoğun tempoda motivasyonunuzu kaybetmemek için neler yapıyorsunuz ?**

Maalesef ki sosyal hayatım çok sınırlanmış durumda. Kendime ve aileme ayırmış olduğum zaman da sınırlı bununla birlikte. Bu durumdan çok memnunum diyemem ama neticede bu görevlere gelirken bu yoğunluğun olacağını bilerek talip olduğumuza göre benim şikayet etme hakkım yok. Şikayet etme hakkı ailemde. Onlar zaman zaman haklı olarak şikayet ediyorlar, ama her zaman da beni anlayışla karşıyorlar. Beni böyle bir stres ortamında rahatlatan şey deniz. Fırsat buldukça denize açılıp balık tutmaya gidiyorum. İşte o zaman kısa bir zaman dilimi de olsa her şeyden uzaklaşabiliyorum. Bunun dışında da ailemle geçirdiğim vakitler için değer biçemem.



**"Ben başardım duygusunu hiç hissetmedim. Başardım demek yok. Başardım demek işin sonu demektir. "**

**Covid-19 sürecinde iş hayatı başta olmak üzere birçok alan zor durumda kaldı. Bu durum karşısında İzmir Ticaret Odası olarak siz nasıl bir yol izlediniz ?**

Covid-19 sürecinde ben sadece İzmir Ticaret Odası'nın değil ,Türkiye'de yerleşik 365 oda ve borsa var, hepsinin çok önemli bir misyon ve vizyon üstlendiklerini gördüm. Aslında böyle bir kriz anında odalar gibi sivil toplum kurumlarının ülke için önemini çok net bir şekilde hepimiz gördük. Bu süreçte tabii ki çok farklı sektörler farklı sıkıntı ve sorunlar yaşadılar. Bu sorunların çözümü konusunda da İzmir Ticaret Odası olarak bizlerin çok önemli rol oynadığını düşünüyorum. Çünkü biz sürekli sahadayız, sorunun ne kadar içinde olursanız herşeyi o kadar daha net görürsünüz. Tabii ki karar vericiler bizler değiliz, haliyle her sorunu çözüme kavuşturmamız mümkün olmuyor ama çoğu sorunların çözümü konusunda önemli rol oynadık ve oynamaya da devam edeceğiz.

Bu zamana dek TFF, TİM ve İZTO gibi çok önemli yapılarda üst düzey görevler üstlendiniz. İZTO Başkanlığınız itibariyle, İZTO Vakfı'nın kurucusu olduğu üniversitemizin en üst düzey organı olan Mütevelli Heyet'inin Başkanlığı'nı da yürütmeye başladınız. Bu deneyimleriniz arasında kıyaslama yaptığınızda üniversite-akademi yöneticiliğini nasıl ele alırdınız ? İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin Mütevelli Heyeti Başkanı olmak sizin için ne ifade ediyor?

Bir yerde başarılı olabilmeniz için öncelikle iyi bir ekibe sahip olmanız lazım. Hiçbir başarı tek başına sağlanamaz. Dolayısıyla sizin çalıştığınız ekip sizin başarınızın en büyük ortaklarıdır. Ben TFF, TİM ve İZTO gibi kurumlarda görev yaparken hep paylaşımcı oldum, uzlaşıcı oldum, bütünleştirici oldum... Hiçbir zaman "Ben" demedim, hep "BİZ" dedim. Çünkü bir başarı varsa benim tek başıma her şeyi bilmeme imkan yok, her zaman doğru karar almama imkan yok, her yere yetişmeme imkan yok.

**Hiçbir zaman "Ben" demedim, hep "BİZ" dedim.**

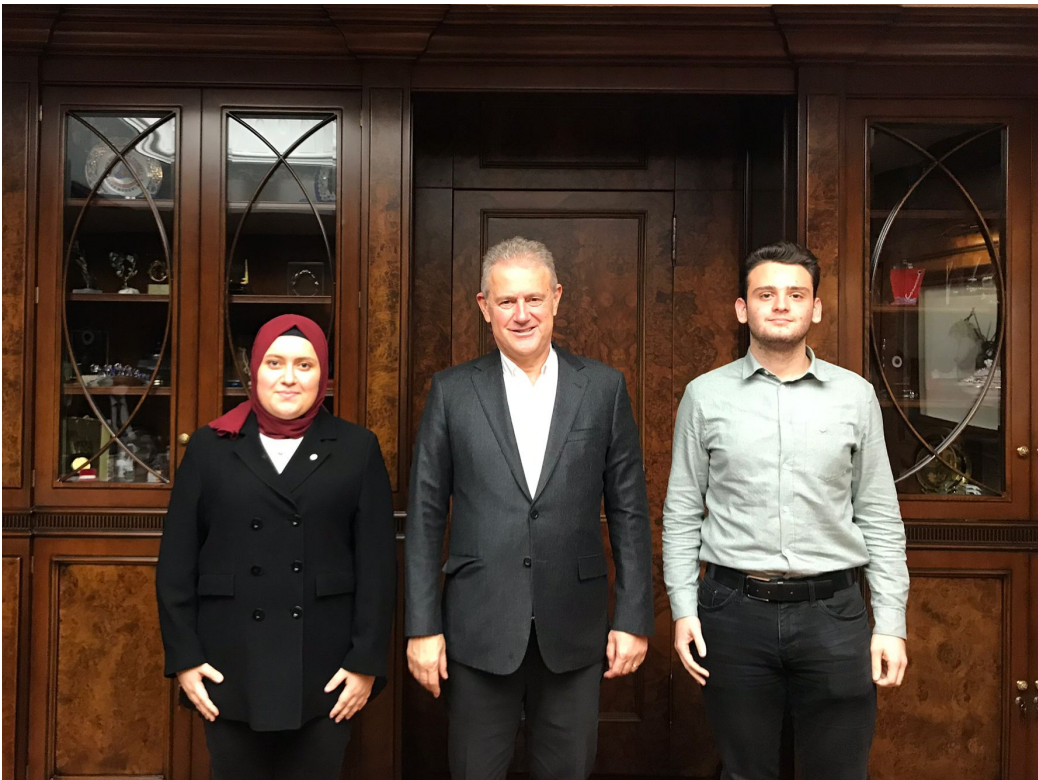
Görevleri ve sorumlulukları doğru ve eşit bir şekilde ekibinize dağıtabildiğiniz, ekibinizle uyum içerisinde çalıştığınız sürece siz başarılı olursunuz. TİM hariç saydığınız kurumlarda üst düzey başkanlık yaptım ve yapıyorum ama benim hiçbir yönetim kurulu kararında oy birliği harici bir karar çıkmadı. Bu bizim uyumlu çalıştığımızın en önemli göstergesidir. Bazı fikirleri tartıştık, bazı kararlarda farklı düşündük ama sonrasında ortak kararı hep beraber aldık, işte başarının temelinde bu yatıyor. Bahsettiğiniz görevlerin bazıları popüler görevler. Türkiye’de sizin tanınırlığınızı çok arttıran görevler. Bunların benim için hiç önemi olmadı. Benim için en önemli görev İzmir Ekonomi Üniversitesi’ndeki Mütevelli Heyet Başkanlığı’dır. Çünkü ben eğitim sevdalısı bir insanım. Bir tane fazla iyi eğitilmiş gencimizi hayata kazandırabilirsek benim için bundan daha büyük bir mutluluk olamaz.

İzmir Ekonomi Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanlığı benim bu zamana kadar hizmet amacıyla üstlendiğim en önemli görevdir.

**Basına yansıyan fotoğraf karelerinde, sizi Rektörümüz Sayın Prof. Dr. Murat Aşkar ile sık sık bir arada görmekteyiz. Bazı yayımlanan özel gün bildirimlerinde de ortak demeçler veriyorsunuz. Peki Sayın Rektörümüzle üniversitemiz adına bir ortak vizyonunuz veya hayaliniz mevcut mudur? Mevcutsa bunu bizimle paylaşabilir misiniz? Ayrıca Mahmut Özgener’in, yani sizin üniversitemiz adına kişisel hedefleriniz, hayalleriniz varsa bunları da öğrenmeyi çok isteriz.**

Kişisel hedefim yok, kişisel hedeflerimiz var. Benim var, Mütevelli Heyet üyelerimizin var,

rektörümüzün var, dekanlarımızın var, öğrencilerimizin var... Bize düşen görev bahsettiğim farklı kitleleri, hedefleri ve vizyonları doğrultusunda geleceğe yönelik doğru vizyonu koyabilmektir. En büyük hedefimiz, üniversitemizi yeni bir kampüs alanına taşımamanın vakti geldi. Öncelikle üniversitemizin kuruluşundan bugüne kadar gelmesinde kimin emeği varsa herkese çok teşekkür ederiz. Artık bir adım öteye geçmenin vakti geldi. Öğrencilerimize daha iyi imkanlar sunacak yeni bir kampüse taşınmanın zamanı geldi. Benim bu yönlü en büyük hayalim yeni kampüsü 2 yıl içerisinde tamamlamak ve İzmir Ekonomi Üniversitesi’nin kampüsünü Türkiye’nin en ünlü kampüsü haline getirmek. Hiçbir şeyin en iyisi yoktur. En iyiler hep değişiyor, en iyi yaptığını sanarsın bakarsın ki daha da iyisini yapman gerek. Dolayısıyla hiç durmak yok, bizim amacımız, öğrencilerimizin





yaşamını üniversitede geçireceği, eğitim konusundaki olanaklarının en iyi şekilde olabileceği, sporu hayatının parçası haline getirebileceği, çok büyük bir kütüphanesine sahip olabileceği, çok önemli araştırma ve geliştirme merkezlerine sahip olduğu, yeni fikirlerini hayata geçirebileceği yani içindeki yaşamdan eğitim alırken çok büyük keyif yaşayacağı bir kampüs yaratmak.

**Sizce bu başarıları yakalamanızdaki en büyük etken nedir ve biz gençlere başarılı kariyer yolu için ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz ?**

Bu başarıları yakalamamdaki en büyük etken bir şeyleri başarırken hep bir sonraki adımı hayal etmeye başladım. Hayal etmekten korkmayın, hayal edememekten korkun. Okulda eğitiminiz bitiyor, ondan sonra hayat yolculuğunuz başlıyor. Hayat yolculuğunda eğitimin, öğrenmenin sonu hiç yok. Öğrenmeye devam edin. Bu ikisini yapıyorsanız zaten başarıyı yakalamışsınız demektir.

**Üniversite hayatınıza geri dönebilecek olsaydınız kendinize vereceğiniz en büyük tavsiye ne olurdu ?**

Kendime vereceğim en büyük tavsiye üniversite hayatını İzmir dışında deneyimlemek. Özellikle de eğitim dilinin İngilizce olduğu bir üniversitede. Akabinde de yurt dışında yüksek lisans yapmak isterdim. Bütün eğitim hayatım İzmir'de geçti bu sebeple İzmir dışında eğitimi tecrübe etmek isterdim. Ben aileden uzak bir eğitim tecrübesinin yaşanmasını önemsiyorum. O da insana ayrı yetkinlikler ve deneyimler kazandırıyor. Milli voleybolcuydum. Karşıyaka'da oynuyordum bu sebeple İzmir'den asla kopamadım ama imkan olsa isterdim. Bugün olsa yine İzmir dışında bir üniversite yaşamını deneyimlemek isterdim.

**Yaşamınız boyunca size rehber olmuş bir söz var mı ? Nasıl bir söz ile röportajımızı sonlandırmak ve bugünü anlamlandırmak istersiniz?**

Klişeleşmiş sözleri çok sevmem ama potansiyellerinizin farkında olarak büyük hayaller kurun. Unutmayın ki zirveye ancak hayal edebilenler ulaşır.



**"Hiç görevden kaçmayın ama görevden kaçmayın derken görev yaparken de bildiğiniz doğrulardan hiçbir zaman vazgeçmeyin. Hiçbir makam ve görev vazgeçilmez değildir. Her zaman o makamda görevlerinizi bildiğiniz doğruların peşinde koşarak yapın. Bildiğiniz doğrularla da yapamayacağınızı gördüğünüz anda o makamı bırakın. İşte o zaman iz bırakırsınız."**

# ADIMLAR GELECEĞİMİZ İÇİN!

#heradimindeğerli

Bir çocuk değişir,  
Türkiye gelişir!



App Store'dan  
İndirin

Google Play  
'DEN ALIN



## Help Steps Wrapped

1.



**TEMA Vakfı**  
10.395.173.219 HS

2.



**Ahbap**  
8.682.440.751 HS

3.



**SMA-DER**  
8.617.136.853 HS

4.



**KAYD**  
3.479.586.548 HS

5.



**HAÇİKO**  
3.129.436.394 HS

102120

# İYİ BİLDİĞİNİZ GİRİŞİMLERİN AZ BİLDİĞİNİZ İŞ MODELLERİ

**Öğr. Gör. Taylan Özgür DEMİRKAYA**

Izmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)

İşletme & Muhasebe ve Denetim Bölümü

Öğretim Üyesi

"İşletmemiz için işleyen bir sistem kurmamız gerekiyor, bu ürün/iş bizim için doğru mu? Nasıl doğru kararı verdiğimizi anlayacağız?"

İşte bu soruların cevabı aslında hem girişimciler hem de işletmeler için iş modelinde yatıyor. İş modeli basit anlamda işinizin/ürününüzün/projenizin nasıl işleyeceğini belirleyen faktörlerin bir arada tek bir çerçeve çalışma ile kâğıt üzerinde test edilmesini sağlıyor.

İş modeli genel olarak şu şekilde tanımlanıyor:

"Ürünlerin veya şirketlerin, sürdürülebilir olmasına destek verecek ve bir şirketin nasıl operasyonlarını yürüteceğini, nasıl para kazanacağını ve hedeflerine nasıl ulaşacağını gösteren kavramsal bir çerçeve çalışmasıdır"

Harvard Business Review iş modelini bir tür "sanat" olarak tanımlıyor.



Aslında gördüğümüzde anladığımız ama tanımlamakta zorlandığımız bir sanat kolu olabileceğini söylüyor.

İş modelinin yıllarca üzerine çalışıp, her bir faktörünü biliyor gibi olmanız bir şey değiştirmiyor. Bunun matematiksel ve belirleyici bir formülü yok. İş modelini hazırlamak ve sınamak sadece bizlere daha az riskle daha çok kazanıp bunu sürdürülebilir kılma olasılığını veriyor.

İş modelinin temelinde yatan olgunun, hedef kitlenin çözmeye değer bir problemini bulmak ve bunu daha önce çözdükleri alternatiflere göre inovasyon yoluyla daha üstün ve verimli bir şekilde çözmek olduğu söylenebilir.

Bir girişimin iş modelini anlamak sadece yalın ya da iş modeli kanvasını doldurarak mümkün olmuyor. Bunu daha iyi anlatabilmek için sizlere bildiğinizi düşündüğüm bazı önemli girişimlerin gerçek iş modellerini açıklayabiliriz:

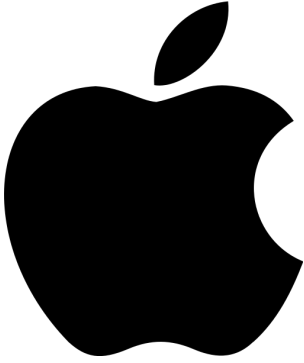
**"Bir girişimin iş modelini  
anlamak sadece yalın ya da iş  
modeli kanvasını doldurarak  
mümkün olmuyor. "**





İlk bakışta Google bir yazılım şirketi olarak gözüküyor. Yaptığı işin yazılım olduğu kesin ancak iş modeli kesinlikle yazılım değil. Google kişilerin bilgilerini toplayarak doğru reklam mesajının doğru kişiye doğru zamanda gitmesini sağlayan bir reklam platformu. Bu şekilde Google'ın aslında bir veri bilimi şirketi olduğunu söyleyebiliriz.

Yine ilk bakışta kahve dükkânı olarak gözükken Starbucks kahve satmasına ve temel ürününün o olmasına rağmen aslında iş modeli, insanlara serbest zaman satması. Bütün Starbucks dükkânları buna göre tasarlanıyor. Kimse size neden kahve içmiyorsun diye sormuyor. Kablosuz internet ve priz var. Oturacak yerler rahat. Çalışmak ya da sohbet etmek için farklı masalar var. Bu açıklamalar ile aslında Starbucks'ın bir ortak çalışma ve sohbet alanı olduğunu söyleyebiliriz.



Dünyanın yine en değerli şirketlerinden olan Apple'ın ürünlerini çoğumuz kullanıyoruz. Hatta bazılarımız kullanmanın ötesinde bir hayran kulübü üyesi gibi davranabiliyor. Apple'ın sattığı bilgisayarlar, tabletler ve telefonlar gibi bunlara yardımcı olan birçok donanımı da sattığını gözlemliyoruz. Peki, neden nerdeyse yarı fiyatına aynı özelliklere sahip bir cihaz almak yerine Apple'ı daha çok tercih ediyoruz? Elbette cihazlarındaki kullanıcı deneyimi, karalı donanımları veya virüs riskini azaltan yazılımları önemli ama daha fazla para vermemizin sebebi bizi bu ürünlerin farklı göstermesi veya bir topluluğun üyesi gibi yapmasıdır. Bu bilgiler ışığında aslında Apple'ın bir statü şirketi olduğunu söyleyebiliriz.

Dünyanın en büyük perakende şirketi hiç tartışmasız Amazon. Kitaptan, kahve makinesine, ilaçtan, mobilyaya kadar milyonlarca ürün çeşidini Amazon'da bulabilirsiniz. Aynı zamanda Amazon'un hosting şirketi AWS dünyanın en büyük şirketlerinin web sitelerini ve verilerini bulunduruyor. İş modeli bir şeyleri çevrimiçi satmak gibi gözüksede aslında Amazon bizlere bir şeylerin kolaylıkla ulaşmasını sağlayan bir şirket. Bu açıklamaları doğrultusunda aslında Amazon'un elverişlilik satan bir şirket olduğunu söyleyebiliriz.



Bu örneklerde de görülebileceği gibi iş modeli aslında yapılan bir işin temel felsefesi ve neden o işi o şirketin yaptığı ile ilgili. İşletmelerin öz yetkinliklerini iyi belirleyerek hedef kitlenin hangi problemini çözdüğünü iyi düşünmesi, iş modellerinin daha güçlü ve sürdürülebilir olmasını sağlayabilir.

# COVID-19 PANDEMİSİNİN LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ ÜZERİNE ETKİLERİ



**Doç. Dr. Işık Özge Yumurtacı Hüseyinoğlu**

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)

Lojistik Yönetimi Bölümü

Öğretim Üyesi

Yaklaşık 2 yıl önce Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıktığı bildirilen Covid-19 virüsüyle birlikte hayatımızda çok büyük değişiklikler oldu. İş hayatı ve günlük yaşamın kuralları, işleyişleri, beklentileri, planlama unsurları değişti ve hayatımıza yeni kavramlar yerleşti. Temel olarak maske, sosyal mesafe ve yeni normal uygulamaları daha önce alışık olmadığımız bir şekilde hayatımızda yerini almaya başladı. Geçen iki yıllık sürede insanlar ve ülkeler pandemiyle birlikte yaşamayı öğrenmeye başladılar; ancak öğrenirken de ağır kayıplar vermek zorunda kaldılar. Maalesef, dünyada 5 milyondan fazla insan virüse bağlı oluşan sağlık sorunları nedeniyle hayatını kaybetti.

**"İnsan gücü kaybı, iş gücü kaybına, iş gücü kaybı ekonomik kayıplara neden oldu."**

İnsan gücü kaybı, iş gücü kaybına, iş gücü kaybı ekonomik kayıplara, ekonomik kayıplarda dünya ekonomisinde ciddi darboğazlara ve arz/talep dengesinin bozulmasına yol açtı. İnsanların bir anda zorunlu olarak evlerine kapanmalarından dolayı, talep edilen ürünler ve talep miktarları değişti. Örneğin, elektronik ürünlerde (akıllı televizyon, tablet, bilgisayar, cep telefonu vb.) talep patlamaları yaşanırken, yaşanan ekonomik belirsizlik ve iş kayıplarından dolayı insanlar için çok da acil olmayan satın alma kararları ertelendi. Ertelenen satın alma kararları otomotiv endüstrisi gibi endüstrilerde ciddi darboğazlara neden oldu. Örneğin, talep seviyesinin değişimine bağlı olarak baş gösteren çip krizi hala sürmekte. Dünyada belirli sayıda üretici tarafından üretilen elektronik çiplerin üreticileri için otomotiv sektöründen gelen siparişler büyük öneme sahip. Fakat, otomotiv sektöründeki talep azalmasına paralel olarak düşen otomobil üretimi, otomotiv üreticilerinin çip tedarikçilerine alışıldık sayıdan daha az sipariş vermesi sonucunu doğurdu.



Otomotiv üreticilerinin üretimi azaltması sebebiyle ortaya çıkması beklenen çip arz fazlası, elektronik ürün üreticilerinin çiplere çok daha fazla talep göstermesi sebebiyle çip arz noksanına dönüştü. Öyle ki, bugün sıfır araba alma niyetiyle galerilere gittiğinizde hangi marka olursa olsun görünüm ve söylem genellikle değişmiyor; “Üzgünüz ama elimizde gösterebileceğimiz araba yok.”, “Elimizde sadece gördüğünüz kadar araba var.”, “Ne zaman araç geleceğini bilmiyoruz ve garanti veremiyoruz.”, “Araçlarda renk seçimi yapmanız imkânsız. Fabrikadan hangi renk araba çıktığını ancak gemiye yüklendiği zaman öğrenebiliyoruz.”

Bütün bunlar aslında bugüne kadar derslerde öğrencilerimize övünerek anlattığımız “müşteri isteklerinin yerine getirilmesi”, “hız”, “öngörebilme”, “sipariş üzerine üretim” gibi kavramların günümüz pandemi koşullarında geçerliliğini yitirdiğini ve tıpkı misafir gibi müşterinin de umduğuna değil bulduğuna sahip çıkmak zorunluluğuyla karşı karşıya kaldığını gözler önüne seriyor. Çip krizi pandemiyle beraber hayatımıza giren ilk kriz değil, muhtemelen son kriz de olmayacak. Buna benzer konteyner krizi, enerji krizi, plastikte hammadde krizi ve gelecek yıl etkisinin artacağı öngörülen kumaş krizi kapımızda.

Pandemiden önce dünyanın üretim üssü olan Uzak Doğu ülkelerinin rolü ve önemi, kapanan limanlar, ihracat engellemeleri, konteyner yetersizliği ve benzeri nedenlerle üretimde yaşanan aksamalarla birlikte çok daha iyi anlaşıldı. Bütün bunları değerlendirdiğimizde mikro ve makro boyutta yeni lojistik çözümlere ve tedarik zinciri stratejilerine ihtiyacımız olduğu sonucunu çıkarmak zor değil.



**"Çip krizi pandemiyle beraber hayatımıza giren ilk kriz değil, muhtemelen son kriz de olmayacak."**





**Dijitalleşen lojistik ve tedarik zinciri uygulamaları sayesinde izlenebilirlik, şeffaflık, tam zamanlı veri erişimi, iş birliği, koordinasyon ve hız arttı.**

Pandeminin olumsuz etkilerinden kurtulmak için firmalar ve ülkeler stratejik olarak üretim yerlerini değiştirmeye, alternatif tedarikçi sayısını artırmaya, risk yönetimi araçlarını kullanmaya, senaryolar üretmeye, tedarik zincirinde yerinde üretme (lokalleşme) yoluna ve tedarik zincirinde aracı sayısını azaltma yoluna gitmeye başladılar. Uzak Doğu ülkelerinde ucuza üretip satma fikri yerini daha güvenli ve kısa sürede üretim yapma tercihine bırakmaya başladı. Ancak bunu uygulamak sanıldığı kadar kolay değil. Lokalleşme ve daha kısa tedarik zincirleri için sektör dinamikleri, hammadde temini, alandaki uzmanlık (know-how), dijitalleşme ve talep seviyesinin rolü oldukça önemli yere sahiptir.

Pandeminin sadece olumsuz taraflarından bahsetmek karanlık bir tablo çizse de tünelin sonunda görünen ışığa da değinmemiz gerektiğini düşünüyorum. Pandemiyle birlikte hızı olumlu yönde artan dijitalleşme iş hayatında ve gündelik yaşamımızda kullandığımız Endüstri 4.0 uygulamalarını arttırarak yeni iş modellerinin gelişmesine, dijital lojistik ve tedarik zinciri uygulamalarının artmasına ve maliyetlerin daha iyi kontrol edilmesine yol açtı. Dijitalleşen lojistik ve tedarik zinciri uygulamaları sayesinde izlenebilirlik, şeffaflık, tam zamanlı veri erişimi, iş birliği, koordinasyon ve hız arttı.

Pandeminin sona ereceği tarih konusunda ne yazık ki fikir birliği bulunmuyor. Öyle ki, bazı bilim insanları Covid-19 pandemisi bitse bile hayatımıza başka pandemilerin eklenmeyeceğinin garantisi olmadığını belirtiyorlar. Durum ne olursa olsun, Covid-19 pandemisinin bizim açımızdan önemli bir katkısı da lojistik ve tedarik zinciri yönetimi konusundaki farkındalığın artması ve öneminin anlaşılması oldu. Bugün olduğu gibi yakın gelecekte de sorunları çözmek ve iyileştirme sağlamak için artan sayıda lojistik ve tedarik zinciri uzmanına ihtiyacımız olacağını öngörmek hiç de zor değil. Lojistik ve tedarik zinciri uygulamalarında kesintilerin yaşanmadığı ve krizlerin olmadığı güzel günlere kavuşmak umuduyla çalışmaya devam edeceğiz.

# COVID - 19 VE TOPLUMSAL YAŞAM

**Dr. Öğr. Üyesi Ogan YUMLU**

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)

Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü

Öğretim Üyesi



**"Toplumsal  
düzenin de  
kırılganlığı  
gözler  
önüne  
serildi."**

İnsan iki farklı düzlemde aynı anda var olan bir tür. Bir yanı sıra insan, etten ve kemikten oluşmuş, diğer canlılardan pek de farkı olmayan biyolojik bir varlık. Bu düzlemdeki insan katı bir biçimde doğa yasalarına tabii. Örneğin yaşamak için yemek yemeli, damarlarında belirli bir oranda kan dolaşmalı, vb. Diğer düzlemde ise insan kendisinin içerisinde yaşayacağı toplumsal kuralları kendisi oluşturan özerk bir varlık. Tarihin farklı dönemlerinde farklı toplumsal düzenler kurabilmiş, sonra bu yapıları yıkmış, değiştirmiş ve yerine başkalarını inşa etmiş. Bu iki düzlem arasındaki ilişki felsefecilerin ve sosyal bilimcilerin üzerine uzun uzun kafa yordığı bir konu. Örneğin Kantçı gelenek ikinci düzlemi, yani özerk bir varlık olarak insanı merkezine almış ve birinci düzlemi büyük oranda göz ardı etmiştir.

Davranışçı gelenek ise birinci düzleme odaklanarak insanı biyolojik yönleriyle açıklamaya çalışmış ve bilinç sahibi, kültürel bir varlık olarak insanı yadsımıştır. Elbette her iki düzlem arasındaki ilişkiyi kurmaya çalışan yaklaşımlar da var. Örneğin Marksist gelenek, biyolojik ihtiyaçları karşılamayı amaçlayan üretim ilişkilerinin aldığı farklı biçimlerin toplumsal düzeni nasıl şekillendirdiğini ortaya koymaya çalışır.

COVID-19 pandemisi sebebiyle son dönemde yaşananlara baktığımızda, insan varoluşunun bu iki düzlemi arasındaki ilişkiyi tekrar düşünebilir ve şu tespitlerde bulunabiliriz. Birincisi, tüm bu yaşananlar insanın kendi yarattığı toplumsal düzenin, insanın biyolojik yapısına ne kadar bağımlı olduğunu bize çarpıcı bir biçimde tekrar gösterdi.





Biyolojik düzlemde yaşanan bir sorun çok kısa bir sürede toplumsal yapının (ekonomik, kültürel, sosyal yaşamın) radikal bir biçimde dönüşmesine neden oldu. İnsan büyük bir yaratım gücüne sahip özerk bir varlık olmasının yanı sıra, doğa yasalarına sıkı sıkıya bağımlı bir canlı olduğunu ve bunun yarattığı sınırlılığı fark etti. Bu belki de insanın hem kendi biyolojik doğasıyla hem de içerisinde yaşadığı dünya ile tek taraflı bir tahakküm ilişkisi kurmak yerine onunla bir uyum aramasına neden olabilir. İkinci tespit ise her iki düzlemin de kırılganlığına dair. Biyolojik düzlemde insanın kırılganlığını günlük hayatta kendimize sık sık unutturmaya çalışsak da her yaşadığımız hastalık, her yaşanan ölüm bu kırılganlığın kaçınılmazlığını bir biçimde bize hatırlatıyordu. İnsan yaşamı, küçük bir tümör ya da küçük bir pıhtı ile her an sona erebilecek bir kırılganlıkta. Oysa diğer düzlemde toplumsal yapının katılığı ve değişmesinin zorluğu vurgulana gelmekteydi. Ekonomik ve politik düzeni daha iyi bir yöne doğru dönüştürme çabaları gerçeklikten uzak görülmekteydi.

Ortaya çıkmasından hemen sonra ise bir virüs, değiştirilmesinin neredeyse imkânsız olduğu varsayılan o toplumsal yapıyı kökünden sarstı; hem de yalnızca birkaç ülkede değil, tüm dünyada. Sınırlar kapatıldı, uçuşlar durdu, ekonominin hızı hiç düşmeyen çarkları yavaşladı ve durma noktasına geldi. Böylece toplumsal düzenin de kırılganlığı gözler önüne serilmiş oldu.

Üçüncü tespit ise insanın kendi inşa ettiği o kırılgan toplumsal düzenin içeriğine dair. Karantina sürecindeki insanların kendi yaşamlarına dair sorgulamada bulunmaya vakti olacağına ve bu sorgulamanın sağlayacağı faydaya son dönemde epey değinildi. Ancak benzer bir sorgulamanın toplumsal yaşam ve toplumsal düzen hakkında da yapılması gerekliliğine aynı oranda değinilmedi. Bu dönemde öne çıkan bir toplumsal dayanışma talebi olduğu görülüyor ve bu son derece yerinde.

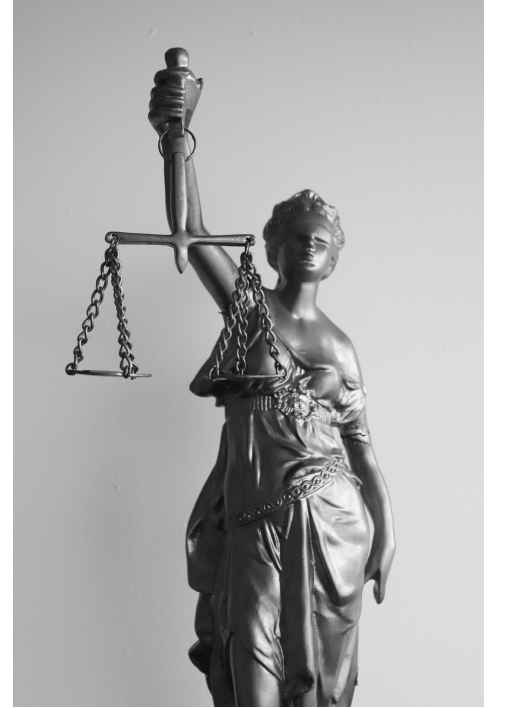




Toplumsal yaşamın en önemli direklerinden biri gerçekten de dayanışma. Ancak burada yeteri kadar vurgulanmayan nokta bu dayanışmanın adil bir düzen içerisinde yer almasının gerekliliği. İnsan dışındaki diğer bazı canlılarda da dayanışma olmasa da, dayanışma benzeri alturistik davranışlar gözlemleniyor. Ancak yalnızca insan bunun boyutlarını küçük bir grubun ötesindeki bir düzeye taşıyabiliyor.

Yalnızca insan şehir, ülke ve hatta dünya ölçeklerinde dayanışma ve toplumsal düzen kurabilme yeteneğine sahip. Bunu mümkün kılan en önemli etkenlerden biri insanın kavramsal düşünebilmesi ve o toplumsal düzeni adalet kavramı üzerine inşa edebilmesi. Ailemiz, arkadaşlarımız gibi tanışıklığımız olan insanlarla dayanışmanın dinamiği ile birbirini tanımayan vatandaşlar arasındaki dayanışmanın dinamiği birbirinden farklıdır. İkincisinin, eşitlik ve adalet gibi soyut birtakım ilkeler üzerinde yükselmesini bekleriz.

Kabaca belirtecek olursak, adalet toplumdaki herkesin toplumsal yaşamın ürettiği faydadan ve külfetten adil bir pay alabilmesini ve bu payın herkesin kabul edebileceği bir biçimde belirlenmesini gerektirir. Ancak böylesi bir adil yapı içerisinde vatandaşlardan o toplumsal düzenin devamına katkı sağlamalarını beklemek anlamlı olabilir. Dolayısıyla insanların kendi sağlıklarını korumak için



evlerinden dışarı çıkmadıkları olağanüstü günlerde hastanedeki sağlık personelinin, marketteki kasiyerdan, fabrikadaki işçiden evlerinde kalmayarak topluma katkı sunmasını beklerken, onları dayanışmaya çağırırken, bu dayanışmanın içerisinde yer alacağı toplumsal düzenin dayandığı ilkeler üzerine de düşünmemiz gerekiyor. Tüm bu insanlar olağan dönemde acaba toplumun ürettiği zenginlikten adil bir pay alıyor muydu ki olağanüstü günlerde fedakârlıkta bulunmalarını hakkaniyetli bir biçimde onlardan talep edebilelim? Bu gibi sorular elbette yalnızca ülkemizi değil, tüm ülkeleri yakından ilgilendiren sorular. Şu an için, anlaşılır bir biçimde, öncelikle salgının insanın biyolojik yönünü etkileyen yönleri tıp uzmanları tarafından tartışılıyor. Ancak bir noktada, konunun toplumsal düzen ve toplumsal adalet boyutuna dair düşündüklerinin tartışılması gerekiyor. Salgının kırılma noktasını gösterdiği toplumsal yaşamımızı böyle bir tartışma ekseninde yeniden ele almak ve daha adil bir biçimde yeniden inşa etmek bizim elimizde.

# YENİ DÜNYA DÜZENİ VE ADAPTASYON

**Prof. Dr. Gülin VARDAR**

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ)

Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü

Öğretim Üyesi



2019 Aralık ayında başlayan COVID-19 salgınına birçok devlet, kurum ve organizasyon ilk vakaların tespit edildiği zamanlarda yeterince aldirış etmeyince bu virüs küresel sağlık ve dünya ekonomisinde büyük bir tahribat yarattı. Katlanarak artan yayılma hızıyla sağlık hizmetinden eğitim sistemine hammadde temin ve tedarikinden gıda dağıtımına, ulaşımdan turizm sektörüne finansal hizmetlerden lojistiğe kadar birçok organizasyon/kurum işlevini yapamaz hale geldi.

Fakat aşılarda bulunması ve aşılama işlemlerinin hızlıca yapılmaya başlanmasıyla kısıtlamalar ortadan kalkmaya ve tedbirlerin çoğunda gevşemeler olmaya başlamış ve dünya çapında ortaya konan hızlı politika tepkileri ile de muhtemel daha kötü sonuçlar önlenmeye çalışılmıştır.

Fakat bununla birlikte aşılara eşit olmayan erişim, birçok ülkede aşı tereddütü nedeniyle istenilen seviyeye ulaşılmayan aşılama yüzdesi, Delta varyantının etkileri sürerken aşıya dirençli yeni mutasyonların ortaya çıkması ve zorunlu kapanmalara ihtiyaç duyulması ihtimalleri pandeminin geleceğini belirsiz hale getirmeye devam etmektedir.

Uluslararası tedarik zincirlerinde yaşanan arz sıkıntıları, salgınla değişen tüketici davranışları, artan hızlı talep nedeniyle karşılaşılan arz-talep uyumsuzlukları, emtia fiyatlarında öngörülemeyen yükselişler ve son olarak da tırmanan enerji krizi dünya ekonomilerini problemlili bir sürece itmektedir. Bu süreçte yatırım, üretim ve talep tarafında yaşanması muhtemel riskler kısa vadede azalmış gibi görünse de kanımca orta vadede hala belirgindirler.

Girdi maliyetlerindeki artış, lojistik ve tedarik sorunları nedeniyle piyasada yaşanan rekabet daha acımasız hale gelmiş olup başta karlılık olmak üzere istihdam ve yatırımları da ciddi oranda tehdit etmektedir. Karlılıkta yaşanan negatif yönlü etki, net işletme sermayesi ihtiyacını artırırken yeni yatırımların hayata geçirilmesinde engel teşkil etmektedir. Tedarik zincirindeki kırılmalar nedeniyle birçok sektör hammaddeye erişimde yaşadığı sorunları



azaltabilmek adına "zamanında üretim" (just in time) yaklaşımını kaldırmak suretiyle stok maliyetlerinin ciddi oranda artışına katlanarak daha fazla stokla çalışır hale gelmek durumunda kalmışlardır. Stoklu çalışma net işletme sermayesi ihtiyacına ilave bir maliyet getirmektedir. Tüm bu belirsizlikler hem üreticiyi hem de tüketiciyi "zor" bir patikada yürümeye mecbur bırakmış ve bırakmaya da devam edecek gibi görünmektedir.

Pandeminin yarattığı talep daralmaları ve sonrasında bastırılmış talebin serbest kalması, ardından açılma dönemlerindeki genişleme ve arz sorunları, taşımacılık maliyet artışları ile emtia ve enerji fiyatlarındaki hızlı yükseliş, girdi kıtlığı ve tedarik sürecindeki aksamalar nedeniyle dünya ekonomisindeki enflasyonist eğilim güçlenmeye başlamıştır. 2020 sonrası durgunluğun devamında 2021 yılındaki hızlı büyüme ve özellikle de gelişmiş ülkeler tarafından verilen parasal desteklerin piyasalarda yarattığı olağan dışı likidite küresel enflasyonu tetikleyen etmenler olarak önümüze çıkmaktadır.

Artan küresel enflasyonun kalıcı olacağı yönündeki kaygıların yanı sıra ekonomik aktivitedeki iyileşmenin hız kazanması ve parasal genişlemenin de desteğiyle hisse senedi piyasaları ciddi bir ivme kazanmıştır. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki tasarrufların büyük bir kısmının düşük faiz yerine sermaye piyasalarına yönelmesi bazı varlık fiyatlarındaki aşırı artış eğiliminin fiyat balonu olarak nitelenmesine neden olmuştur. Başta kripto para piyasaları olmak üzere diğer alternatif yatırım araçlarında ciddi oynaklıklar gözlemlenmektedir. Artan fiyatlar, pandemi dönemindeki anlık gelişmeler ve yeni çıkan varyantlar nedeniyle geleceğe yönelik belirsizlik ve riskleri arttırmakta ve yatırımcıların pozisyon değiştirmeleri nedeniyle de aniden düşebilmektedir. Bu dönemde özellikle ABD enflasyonunun tarihinin en yüksek seviyelerine çıkması, uzun vadede faiz artışı beklentilerini tetiklemektedir. Bu durum, altın piyasası ve gelişmekte olan ülke para birimleri üzerinde ciddi baskılar yaratmaktadır.

**"Başta kripto para piyasaları olmak üzere diğer alternatif yatırım araçlarında ciddi oynaklıklar gözlemlenmektedir. "**



# “Yeşil Dönüşüm” ve “Dijitalleşme” öncelik verilmesi gereken alanların başındadır.

Pandemi süresince ekonomide ve finansal piyasalarda yaşanan tüm bu gelişmelerin paralelinde gündemi meşgul eden iki önemli konu; “Yeşil Dönüşüm” ve “Dijitalleşme” öncelik verilmesi gereken alanlar olarak önümüze çıkmaktadır. Süregelen iklim değişiklikleri ve buna bağlı olarak yaşanan doğal felaketler, devam eden salgının yanı sıra birçok sektörü olumsuz etkilemekte ve toplumsal huzursuzluk yaratmaktadır. Özellikle iklim değişiklikleri ile mücadele kapsamında 190’ın üzerinde ülke tarafından kabul edilen ve 4 Kasım 2016’da yürürlüğe giren Paris Anlaşmasının onaylanmasıyla birlikte sanayide, hammadde kullanımından ambalaj seçimine, üretim süreçlerinden lojistik tercihlerine kadar birçok alanda düşük karbonlu ekonomiyi önceliklendiren kararların alınması gerekecektir. Bu bağlamda iş dünyasının sürdürülebilir kalkınma anlayışını iş modellerinin bir parçası haline getirmeleri zaruri hale gelecektir. Ayrıca işletmelerin çevreci sürdürülebilirlik inovasyonların gelişimine katkı sağlamaları ve bu dönüşümü hızlandıracak teknolojilere yatırım yapıyor olmaları gerek sürdürülebilirlik açısından gerekse istihdam koşulları yaratması nedeniyle küresel çapta önem arz etmektedir. Yapılan araştırmalar bu dönüşümde yer almamanın ekonomik maliyetinin, dönüşüme katılmanın ekonomik maliyetinden daha büyük olabileceğini gözler önüne sermektedir. Bu nedenle tüm işletmelere/kurumlara ve toplumlara önemli görevler düşmektedir.

Dijitalleşme ise epey bir süredir üzerinden konuştuğumuz hayatımızın her alanını etkileyemeye başlayan önemli bir kırılımdır. Dijital ağlar ve yapay zeka giderek dünyamızı daha fazla ele geçirmeye başladıkça ciddi bir dönüşüme de tanıklık ediyoruz. Komutlarımızı alarak bizimle çat pat sohbet etmeye çalışan Siri, kullanıcılarına ürün siparişinden ev denetimine ve gündem takibine kadar birçok konuda yardımcı olan Alexa,



evinizdeki tüm eşyaları akıllı cihazlara dönüştürerek yönetmenizi sağlayan Google Home, hisse senedi alıp satabilen otomatik algoritmalar, alternatif yollar öneren Google Maps, ilgi alanımıza giren videolar gönderen Youtube, bize ilgimizi çeken film ve diziler öneren Netflix, bunların hepsi insan zekasını ve düşünce sistemini taklit eden yazılımlar sayesinde oluyor. Bu öyle bir dönüşüm ki, birçok anlamda geleneksel kabul ettiğimiz kısıtlamaları ortadan kaldırarak hem bize büyük fırsatlar sunuyor hem de büyük dalgalanmalara ve yok oluşlara neden oluyor. Bu dijital dönüşümün önemini kavrayıp hızlıca işe koyularak süreçlerini, sistemlerini ve becerilerini ölçek, kapsam ve öğrenme becerileri anlamında yapılandırabilen ve bu dönüşüme adapte olabilen organizasyonlar/toplumlar ile bu dönüşümde kendilerini yetiştirip geliştirebilen bireyler bu yapay zeka çağında rekabet edebileceklerdir.

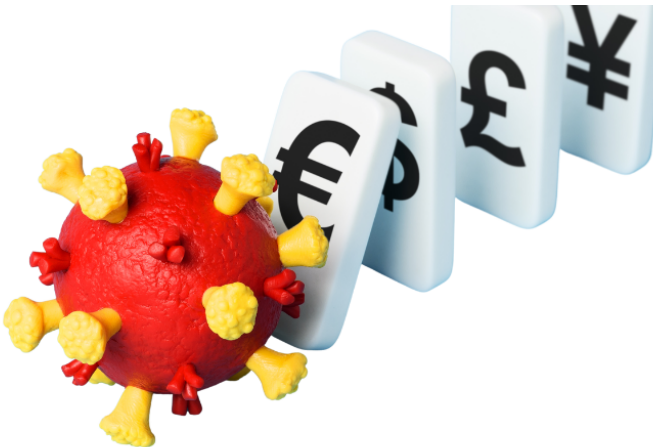


Dijitalleşme dönüşümüne ekonomilerin adaptasyonun yılları bulacağı düşünülürken COVID-19 salgını ekonomik ve toplumsal ortamı hızla değiştirmiş, tüm organizasyonlar belki de bir gecede bu değişime ayak uydurmaya ve dijitalleşmeye zorlanmışlardır.

Dünyanın merkezinde yaşanan bu dönüşüm, iş gücü açısından sahip olunması gereken yetenekler konusunda da köklü bir değişimi ortaya çıkarmaktadır. Pandeminin hızlandırıcı etkisiyle organizasyonların büyük bir kısmı dijital yol haritalarını hazırlamak durumunda kalmışlardır. Fakat ne yazık ki çok az bölümü bu dönüşümü gerçekleştirecek yetkinlikte iş gücüne sahiptirler. Bu yetkinlikte iş gücüne sahip olmayanların da rekabette oyunun dışında kalacaklarını söylemek çok da anlamsız olmayacaktır. Teknolojinin sağladığı hızlı değişim ve gelişime çalışanlarıyla hızla ayak uydurabilecek kapasitede esnek ve çevik kurumlar/organizasyonlar sistem içerisinde var olmaya devam edeceklerdir.

Bu bağlamda tüm bu değişimler, dönüşümler ve belirsizlikler içerisinde bizlere düşen yeniliklere sürekli açık olup bu gelişmeler ışığında kendimizi geliştirmemiz ve sürece hızlıca adapte olmamız için gereken yetkinlikleri ve becerileri kazanmaya çalışmamız olacaktır. Çünkü bunların gerisinde kaldığımızda iş işten çoktan geçmiş olacaktır.

**Teknolojinin sağladığı hızlı  
değişim ve gelişime  
çalışanlarıyla hızla ayak  
uydurabilecek kapasitede  
esnek ve çevik  
kurumlar/organizasyonlar  
sistem içerisinde var olmaya  
devam edeceklerdir.**





**MELEK  
GİRİŞİMCİ:  
GÖZDE VENEDİK**



# İyiliğe atılan adımların temeli olan Help Steps'i Kurucusu & CEO'su Gözde VENEDİK'ten dinleyin!



Attığınız  
**HER ADIMIN  
BİR DEĞERİ  
VAR!**

App Store'dan  
İndirin

Google Play  
'DEN ALIN

HEMEN İNDİRİN

İşinizi kurmadan önce neler yapıyordunuz? Bize biraz geçmişinizden bahsedebilir misiniz?

1984 Ankara doğumluyum. Doğduğumdan beri de Ankara'dayım. Ankara Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği'ni bitirdikten sonra hızlıca sektöre atıldım ve yaklaşık 14 sene enerji sektöründe çalıştım. Bu süre içinde TÜBİTAK projeli Sismoloji yüksek lisansımı tamamladım. Evli ve 2 çocuk annesiyim. Sektörüne bir süre ara verip kendime bambaşka bir kariyer planı çizmeye karar verdim ve Help Step projesini kurdum.

**"Daha çok yürüyen,  
sağlıklı bir toplumun  
temelini hep birlikte  
atıyoruz."**

Nasıl bir eğitim aldınız? Okulun girişimcilik başarınız üzerindeki etkisini nasıl değerlendirirsiniz?

Ben aslında çok yabancı olduğum bir sektörde, her şeyi yolda öğrenerek ama birikimlerimin ve oluşturduğum bağlantıların da desteğini alarak yepyeni bir girişim başlattım. Dezavantaj olarak görünebilecek farklı bir sektörde öğrenerek büyüyoruz. Bu alanda ilk olmanın avantajını da yaşıyoruz. Aldığım eğitim yer bilimleri üzerine belki ama mühendislik eğitimi size her alanda analitik düşünme becerisi veriyor. Sorun ne? Çözümü ne olabilir? Peki bu çözümü en kısa ve etkili yoldan nasıl sunarım? Arka planda sürekli bu döngü çalışıyor bende.

Bu yeni olduğum girişimcilik ekosisteminde bana destek oldu. Tabii bunu nasıl sunduğunuz ve ifade gücü de önemli.

Girişimci olmaya ne zaman karar verdiniz? Sizi bu karara sürükleyen faktörler nelerdi?

Kendi işimi yapma hayalim hep vardı. Fikirlerim de. Hala hayata geçirmek istediğim birçok hayalim var. Help Steps fikri aslında Ağustos 2019'da eşimin fikri üzerine doğdu. Kurgu aşamasından önce globaldeki adım sayar uygulamalarını araştırdık. Sonrasında IT ekibini kurduk ve detaylı iş planlarını çıkardık. 'Adım at para kazan ve harca' kurgusuna bağlı olmayı eklediğimizde adımlarla bağlı yapılabilen Help Steps kurgusu tamamlanmış oldu. Bu girişime öncelik vermem ve hızlıca hayata geçirmek istememdeki en büyük sebep sosyal sorumluluk kısmı.



## Gözde VENEDİK

### Help Steps Kurucusu & CEO

Bu motivasyonla yol haritamızı değiştirdik belki de. Bir sağlık uygulaması yapmayı planlıyorduk. Ancak buna daha fazla anlam katacak ve sosyal sorumluluk kısmı da ekleyecek bir bağış özelliği ekledik. Bu haliyle Help Steps'in dünyada benzer bir örneği bulunmuyor.

### Rol modeli olarak aldığınız bir girişimci var mıydı?

Ekosisteme girdiğimde tanıma fırsatım oldu birçok girişimciyi. Öncesinde takip ettiğim ya da rol modelim olan sektörden biri olmadı. Ama şuan yakın takipte olduklarım var tabii ki.

### Bize biraz detaylı olarak girişiminizden, yani Help Steps'ten bahsedebilir misiniz?

Help Steps iyilik ve sağlık uygulaması. Bu uygulamayı indiren kullanıcılar cep telefonları cebindeyken tüm gün her zamanki gibi yürüyor, bisiklete biniyor veya koşuyor. Bu adımlar aynı zamanda bir adımsayar olan Help Steps uygulamasında birikiyor. Ardından akşam saat 00:00 olmadan kullanıcılar uygulamaya girip '**Adımlarımı HS'ye çevir**' butonuna basıyor ve kısa bir reklam izliyor. Adımları HS puanına dönüşen kullanıcılar bu puanları isterse biriktiriyor ya da ihtiyaç sahibi bireysel yararlanıcılar veya sivil toplum kuruluşlarına bu uygulama üzerinden bağışlıyor.

1 adımın bile önemli olduğunu düşünüyoruz. Tüm adımlar birleşince birlikte kuvvet doğuyor ve hayat kurtarıyor. Üstelik bunu yaparken daha çok yürüyen, sağlıklı bir toplumun temelini hep birlikte atıyoruz.

Hem beden hem de ruh sağlığına iyi gelecek bir projenin parçası olmak isteyenleri bu uygulamayı kullanmaya davet ediyoruz.

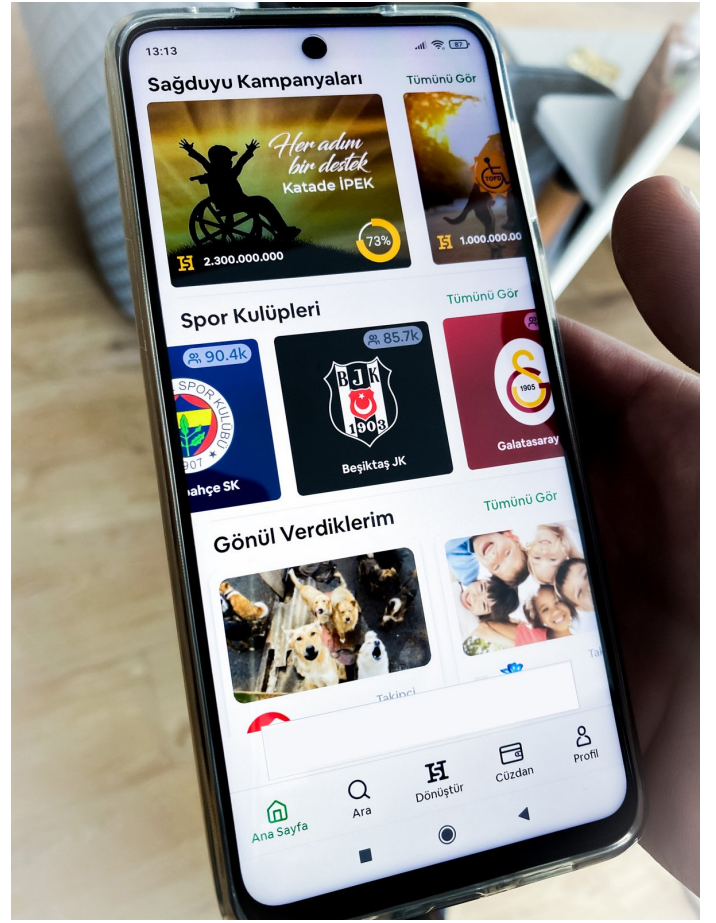
### Help Steps'e başlarken amaçlarınız nelerdi?

Toplumunu sağlıklı yaşama teşvik ederken ihtiyaç sahiplerine de ulaşmayı istedik. Bu hedefimizde başarılı da olduk. İlk olarak 2 sivil toplum kuruluşu ve 1 bireysel yararlanıcı (Tuğba Özer) ile açıldı sistem. KAYD ve AHBAP sisteme eklenen ilk 2 STK oldu. Bu süreden sonra hızla büyüyen uygulamada şimdi aralarında **Ahbap, Kızılay, Tema, UNICEF, Türk Eğitim Vakfı, UCİM, SMA-DER, HAÇİKO gibi 28 STK, spor kulüpleri** ve bireysel yararlanıcılar bulunuyor.

2 yılda 1.4 milyona ulaşan Help Steps kullanıcıları toplam 175 milyar adım atarak bağışladı. Bu bağışlarla hayvanlara 6.5 ton mama yardımı yapıldı. Ayrıca 965 bin TL'lik toplam bağış rakamına ulaşıldı.

**Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız? Bu anlardan neler öğrendiniz?**

En güzel anlarım, bu girişim sayesinde tanıştığım yeni insanların verdiği güzel tepkiler sırasında yaşadığım o gurur ve iyi hissetme hali sanırım. Tabii ki bir de bağış yerine ulaştığında ailelerimizden gelen güzel video mesajları bir anda tüm yorgunluğu ve kaygılarınızı alıp götürüyor. Kötü anlar, maalesef yaşadığımız coğrafyada gündem hiç stabil kalamıyor. Pandemi koşulları, ekonomik etkiler bizim de gelecek projeksiyonumuzu neredeyse anlık değiştiriyor diyebilirim. Bu kısım oldukça yorucu.



**Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar nelerdir?**

En kritik unsur bence zamanlama. Doğru zamanı beklemek diye bir şey yok. Doğru zaman şimdi. Çünkü artık her şey anlık değişiyor.

**İşinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaştıysanız, neleri farklı yapardınız?**

Bu işi, işi kurarken öğrendim. Tekrar kurma fırsatım olsaydı daha tecrübeli olacağımdan her adımda nereden başlayacağımı iyi bilirdim.

**Bu yolda ilerleyecek arkadaşlara ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?**

İnanıldığı işe başlamanın zamanı yok. Geç kaldım kelimesini asla kurmayın. Girişimin yaşı ve zamanı olmadığını düşünüyorum. Şartların olgunlaşmasını beklemeyin çünkü öyle bir an yok! Bir de yol arkadaşlarınızı iyi seçin. Benim en büyük şansım hep buydu.





# PARKPALET



## Gökhan DEMİRCİOĞLU

**Lojistik Pazaryeri Satış ve Operasyon  
Müdürü**

Çalışma hayatıma üniversiteden mezun olduğum 2004 yılında başlayarak lojistik sektörünün kurumsal firmalarında 15 yıl satış, pazarlama, iş geliştirme ve operasyon birimlerinde yönetici olarak görev aldım. İş hayatımdaki yolculuğa lojistikte yeni trendler, geleceğin lojistik uygulamaları, talep üzerine depolama ve e-ticaret lojistiği konularındaki startup ve teknoloji girişimlerinde devam ediyorum. Türkiye lojistik teknoloji girişimleri ekosisteminin gelişmesi için de çeşitli çalışmalar yapmaktayım.

Eğitim hayatım biraz uzun sürdü sırasıyla önlisans, lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimleri aldım, en son mezunu olduğum İstanbul Üniversitesi'nde MBA eğitimimi tamamladım şu anda da tez aşamasının sonlarına doğru geldiğim doktora eğitimimi de Maltepe Üniversitesi'nde tamamlamış olacağım. Bu yönüyle yaşam boyu öğrenme yaklaşımını içselleştirmiş olduğumu söyleyebilirim. Şu anda profesyonel olarak içerisinde yer aldığım ParkPalet depolama pazaryeri platformu olarak hizmet sunan bir teknoloji platformudur.

Talep üzerine depolama iş modeli ve e-ticaret sipariş hazırlama (fulfillment) konusunda uzmanlaşmış yapısıyla, Türkiye ve yakın coğrafyalardaki en güç lojistik pazaryeri platformlarının arasında yer almaktadır.

ParkPalet'te satış ve operasyon müdürü olarak çalışıyorum, görevim platformun her iki tarafındaki satış ve operasyon faaliyetlerini koordine etmek. Bu süreci uzmanlık düzeyi yüksek bir ekip ve akıllı algoritmalar aracılığıyla yönetiyorum. ParkPalet bir startup, lojistik teknoloji girişimi olarak 2017 yılında kurulduğunda önceliği kendisini ve iş modelini anlatmak ve her startup gibi iş modelini kanıtlayabilmektir, yıllar içerisinde bu süreç tamamlandı ve iş modeli gerçek anlamda bir karşılık bulmuş oldu.

Gelişme aşamasının hemen başında ortaya çıkan pandemi çalışmalarımızı ivmelendirdi, yerel ve uluslararası bir çok farklı firmanın dönemsel ya da uzun süreli stok hareketleri ve ekstra depolama alanlarına ihtiyaçları oldu bu süreçleri doğru bir şekilde yöneterek bir çok depolama operasyonunu gerçekleştirdik.

Genel olarak pandemi süreci lojistiğin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu ancak pek çok sorunu da beraberinde getirdi;

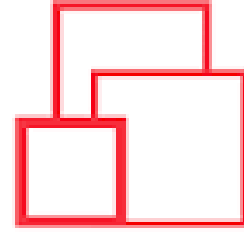
- Konteyner Krizi
- Navlun fiyatlarında yaşanan artış
- Sürücü istihdamında yaşanan sorunlar
- Limanlarda iş gücü kaynaklı operasyon aksaklıkları

•Liman girişlerinde yüklerini indirmeyi bekleyen gemi kuyrukları, lojistik sektör ve çalışanlarını olumsuz etkilerken bir bütün olarak tedarik zincirlerinde de aksamaya yol açtı.

Lojistik sektörü tüm bu zorluklara rağmen hiçbir zaman durmadı. Pandemiyle birlikte zorlu ve olağandışı bir dönem yaşandığını söylemek mümkün ancak tüm bu koşullara rağmen yola devam eden bir otomobiliniz var ve eğer bir tekerleği patladıysa aracı durdurmayıp tekerleği yolda giderken değiştirmek zorundasınız belki biraz yavaşlayabilirsiniz ama kimsenin lojistiğin durmasına tahammülü yok. Yeni normal denilen günümüz ve yakın gelecekte lojistik önemini daha da artıracak ama aynı zamanda beraberinde yeni modelleri de getirecek;

- Esneklik ihtiyacı artacak
- İntermodal taşımacılığın önemi artacak
- Platform bazlı lojistik hizmet sağlayıcıların etkisi artacak
- Tedarik zincirleri kısalacak
- Robotik teknolojiler ve otomasyon artacak
- Otonom sürüş gelişecek
- Drone ve robotlar ile yeni teslimat modelleri gelişecek

Lojistik sektöründe yer almak isteyen genç arkadaşlarımızın da bu gelişmeler doğrultusunda kariyer yolculuklarına doğru adımlarla başlaması oldukça önemli olacaktır.



# ParkPalet



# B U S E N İ N H İ K A Y E N

**Sinem KUT BALABAN**

Kariyer & Öğrenci Gelişim Koçu



**“Kim olduğunuzu keşfedin ve o kişi olmayı başarın. Ruhunuzun bu dünyada başka bir amacı yok. Hakikati bulun ve yaşayın, geri kalan her şey kendiliğinden gelecektir.”**

**- Ellen DeGeneres**

Değişen dünya düzeniyle birlikte kariyer kavramından sıkça söz eder olduk. Başarılı bir kariyer sahibi olmak, kariyer basamaklarını doğru adımlamak, kariyeri yönetebilmek gündemimizi meşgul eden güncel konular arasına. Konunun önemi ve merkezi rolü nedeniyle de şirketler özellikle insan kaynakları departmanlarını kariyer yönetimi alanında çalışmaya yönlendiriyor.

Aslında kariyeri yönetebilmek, doğru meslek seçimi yapmak, diğer bir deyişle bir kariyer hedefi belirleyerek yolumuzu şekillendirmek bireysel bir alan. Bu yolu oluşturan taşları yerine oturturken de en temel ihtiyaçlarımızdan birinin kendimize doğru soruları sorup, samimi cevapları bulabilmekten geçtiğini düşünüyorum.

**Kendini olduğun halinle nasıl tanımlarsın?**

**Yeterince zamanın ve paran olsaydı neyi yapmayı seçerdin?**

**Neyi yapmaktan derin mutluluk duyuyorsun?**

**Yani yaşama bir imza bıraksaydın eğer...**

**Sorular cevaplarda gizli beklerken;**

**Sen kimsin?**



Kimimiz kendimizi daha iyi ifade etmek, kimimiz kendimizi değerli ya da önemli hissetmek, bazılarımız işe yarar hissetmek, bazılarımız ise çevresi tarafından sevilme ya da bir gruba ait hissedebilmek, belki de toplum tarafından beğenilmek ve onaylanmak için bir kariyer hedefi seçiyor. Her ne kadar meslek seçimleri ya da kariyer yolu belirlemede temel amaç gelir elde etmek gibi görünse de, az önce bahsedilen birçok yan amaç çoğu



zaman asıl amacı gölgede bırakıyor ve değerli seçimlerimiz varlığımızı, yaşamdaki varlık nedenimizi temsil eder hale geliyor.

Seçimlerimiz, tam da orada, mutlu olabilmemiz için bizi bekler. Çünkü, basit bir denklemlerle açıklamak gerekirse; mutlu kariyer yolu, mutlu yaşam demektir aslında. Peki mutlu bir kariyer inşa etmek için nelere ihtiyacımız var?

**Bireysel vizyonumuzu belirlemeliyiz;**

**Kariyer hedeflerini netleştirmeliyiz;**

**İlgi, tutum ve temel becerilerimizi belirlemeliyiz;**

**Uygun meslek seçimi için kendimizi tanımalıyız;**

**İşe ilişkin öncelikleri netleştirmeliyiz;**

**İş olanaklarını araştırmalıyız;**

**Bizi biz yapan değerlerimizi fark etmeliyiz.**

“İnsanın yaşamdaki ana görevi kendisini doğurmak, olma potansiyeline sahip olduğu şeyi olmaktır.” diyor Erich Fromm ve kariyer kelimesinin Fransızca karşılığı olan ‘carriere’ kavramı ‘güzergah, tutulan yol’ anlamını içeriyor. Dolayısıyla bu yol sizin yolunuz, bu yol senin yolun. Yolu nasıl yürüyeceğiniz, yolculuğa kattığınız değer ya da sahip olduğunuz potansiyel de size ait. Kendinizi var ederek yürümeye devam...

**Bu sizin hikayeniz.**

**Bu senin hikayen.**

# DEV GEMİ ACENTELERİNİN “UÇTAN UCA LOJİSTİK HİZMETLERİ” SUNAN ŞİRKET MODELİNE DÖNÜŞÜMÜ

Yazı: **Ensar Yiğit ŞEN**  
İEÜ Lojistik Yönetimi Öğrencisi



Her geçen gün daha da küreselleşen dünyamızda organizasyonların, iş ve şirket modellerinde değişime gitme, teknolojinin ve çağın getirdiği yeniliklere ayak uydurma çabaların şahit oluyoruz. Pandemi ile birlikte bu süreçlerin farklı bir boyutta ilerlediğini söylemek mümkün. Birçok sektör pandemi döneminden olumsuz yönde etkilense de, bazı sektörlerde beklenmedik büyümelere tanık oluyoruz. Lojistik sektörü, dijitalleşmenin süreçlere daha fazla entegre edildiği, yıllık bazda büyümelerde standart oranların üzerine çıktığı ve kapanma süreçlerinde kilit rol oynayan önemli sektörlerin başında geliyor.



**Ensar Yiğit ŞEN**

Bu yazıda ele alacağımız konu aslında pandemi öncesinden süregelen, fakat pandemi döneminde hızını arttıran güncel konulardan biri olan uçtan uca lojistik hizmetleri olacak. Gemi acenteleri, diğer adıyla armatörler, sundukları hizmetlere farklı bir bakış açısı getirerek, iş modellerinde önemli bir revizyona gittiler ve temel operasyon alanları olan deniz taşımacılığı, gümrük ve depolama hizmetlerine ek olarak, tedarik zincirinin başından sonuna kadar tüm süreçlerini kapsayan “uçtan uca lojistik hizmetleri” sunmaya başladılar. Bir ürünün tedarikçiden nihai tüketiciye kadar uzanan tedarik zinciri yolculuğundaki tüm lojistik hizmetlerinin kendileri tarafından organize edilmesini amaçlayan bu şirketlerin, zorlu ve sancılı bir süreçle birlikte uluslararası pazara daha hakim bir noktada pozisyonlanmayı başardıklarını söylemek mümkün.



# "Uluslararası ticarete kullanılan belgelere ve ödeme süreçlerine de dijital çözümler sunulmaya başlandı."

Bu durum, şirketlerin çeşitli alanlarda deneyim ve uzmanlık kazanmalarıyla birlikte müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir çok farklı hizmetin sunulmasına olanak sağladı. Şirketler de, bu gelişmelerin meyvelerini kar marjı ve büyümede artış olarak topladı. Küresel ölçekte lojistik sektörünün önde gelen firmalarından Maersk, bu konudaki en iyi örneklerden biri olarak gösterilebilir. Denizyolu taşımacılığında gösterdiği başarıyı, uçtan uca lojistik hizmetlerinde de elde etmeyi planlayan şirketin önemli bir yol katettiğini söylemek mümkün. Maersk'in sağladığı hizmetlere ek olarak, kara, hava ve intermodal taşımacılık, tedarik zinciri yönetimi, depolama ve dağıtım, soğuk zincir lojistiği, e-ticaret lojistiği, gümrükleme gibi hizmetleri de ekleyerek faaliyet alanını genişletmiş olması ise katedilen yolun en büyük ispatı.

Maersk' in yanı sıra, MSC, CMA CGM, Hapag Lloyd gibi şirketler de uçtan uca lojistik hizmetleri sunmaya başlayan firmalar arasında. Bu atılımlara ek olarak, uluslararası ticarete kullanılan belgelere ve ödeme süreçlerine de dijital çözümler sunulmaya başlandığını gözlemlemek mümkün. MSC'nin sunduğu "eBL" ve Maersk'in sunduğu "TradeLens" hizmetleri bu dijital çözümlerin en çarpıcı örnekleri arasında yer alıyor.

Özetlemek gerekirse, lojistik sektöründeki bahsi geçen güncel gelişmelerin her şirket için farklı sonuçlar doğuracağını öngörmek mümkün. Küreselleşen ve deviminini sürdüren günümüz dünyasında ise başarılı olabilmenin yolu teknolojiye önem vermekten, gelişmeleri yakından takip ederek gerekli planlamaları zamanında hayata geçirmekten geçiyor.



# YENİ NORMALDE NEDEN “GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ” ?

Yazı: H. Berkay YAVUZ

İEÜ Uluslararası Ticaret ve Finansman Öğrencisi



Covid-19 salgınının yıkıcı etkisi birçok sektörde kendini derinden hissettirirken “girişimcilik ekosistemi” büyümesini kaldığı yerden devam ettirdi. Özellikle Türkiye gibi çok genç, 2010 yılında ilk girişim sermayesi kurulmuş, bir ekosistemin, bu krizi başarıyla fırsata çevirdiğini söylemek mümkün. Pandemi başlangıcından bu yana çıkarttığı dört Unicorn (PeakGames, Getir, Trendyol ve Dream Games) ve yalnızca ilgili karantina dönemi kıyaslamasına göre (2019 Mart-2020 Mayıs) yatırım miktarında yüzde 315’lik artışa sahne olması bu durumun en önemli göstergelerinden olarak kabul edilebilir. StartupCentrum tarafından yayımlanan raporları incelediğimizde 2021 yılının ilk yarısı itibariyle, Startup Ekosistemi’ne yapılan yatırım miktarının Almanya’da yüzde 260, Birleşik Krallık’ta yüzde 91 ve Türkiye’de ise devasa bir oranla yüzde 950’lik bir artış yakaladığını görüyoruz. Hem salgının başlarında,



H. Berkay YAVUZ

hem de aşılamanın yaygınlaşmasıyla gelen ve “yeni normal” olarak nitelendirdiğimiz bu süreçte girişimcilik ekosisteminin böylesine bir ivme yakalamasının birçok sebebi olsa gerek.

Peki ya öyleyse,

## “Yeni Normalde Neden Girişimcilik Ekosistemi ?”

## Teknolojik İnovasyon

21. yüzyılda teknolojinin her zamankinden daha önemli bir yere sahip olduğunu söylemek mümkün. Pandeminin hayatımıza girişiyle birlikte bu durumu adeta yaşayarak gözlemledik. Bireyler, sokağa çıkma kısıtlamalarıyla birlikte, kendilerine küçük ekranlarda sosyalleşme fırsatı aradılar. Bu arada Clubhouse adında sesli sohbet özelliği sunan bir sosyal ağ startup'ı hayatımıza hızlı bir giriş yaptı ve 8 ay içerisinde 1 milyar dolar piyasa değerine ulaştı. 2019'da platformunda günlük 10 milyon kullanıcı görüşmesi gerçekleştiren Zoom, yalnızca pandeminin dördüncü ayında bu rakamı 300 milyona çıkartmayı başardı ve birçoğumuzun işyerindeki toplantı odasının veya okulundaki sınıfının yerini aldı. Getir ile BanaBi ailemizin yeni süpermarketi, Trendyol ve Hepsiburada ise tam anlamıyla alışveriş merkezimiz



haline geldi. Bunlar sadece isimlerini yakından tanıdığınız birkaç örnek. Daha adını sayamayacağımız birçok girişim, insanların, şirketlerin ve hatta devletlerin çeşitli ihtiyaçlarına teknolojik inovasyonlarla yanıt verdi. Girişimciliğin altın kuralı, en önemli yakıtı da inovasyon değil midir zaten? İşte bu yüzden girişimcilik ekosistemi daha başından “yeni normal”in tasarımında büyük pay sahibi oldu.

## Organizasyonel Esneklik - Çeviklik- Adaptasyon - Kültür

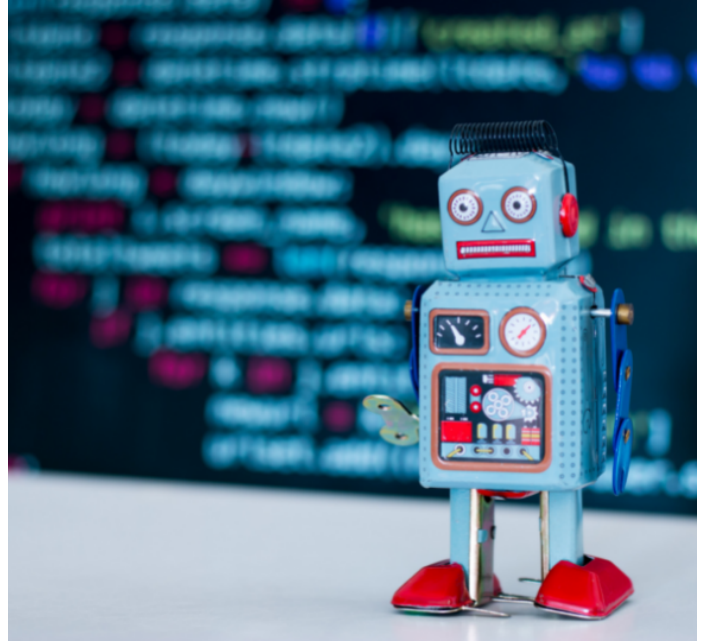
YemekSepeti ofisinin içinde uyku odaları, kafe, kütüphane, fotoğraf stüdyosu, salıncaklar, spor odası, Playstation odası ve satranç gibi alanlar olduğunu biliyor muydunuz? Peki ya Insider'ın çalışanlarına kurulduğundan beri evden çalışma izni verdiğini, her yıl en az iki farklı ülkeye gönderdiğini, şirkette yoga ile fitness imkanı sağladığını ve en önemlisi de sürekli kişisel gelişim eğitimleri ve konferanslarla desteklediğini biliyor muydunuz? Zaten “startup kültürü” dendiğinde akla kurumsal hayatta alışkın olduğumuz pratiğin aksine esnek çalışma saatleri, farklı çalışma yöntemleri, yaratıcı yan haklar ve dönüştürümü çeviklikle kucaklayabilen girişimler geliyor. Bunların hepsi bir araya geldiğinde ise tam bir “krizi fırsata çevirme” ve “esnek (resilient) bir şekilde duruma adaptasyon sağlama” mekanizması ortaya çıkıyor.



Bunun en somut örneği olarak pandemiyle birlikte yaygınlaşan uzaktan (remote) çalışma ortamına en sağlıklı refleksi startup'ların vermiş olması gösterilebilir. Çünkü, uzaktan çalışma startup'lar için pandemi öncesinde de yaygın olarak uygulanan bir pratikti. Öyle ki, 2019 yılında görev aldığım bir startup'ta çalışanlar yüzde 70 uzaktan, yüzde 30 yüz yüze çalışıyordu ve üstelik rutin çalışma saatleri de yoktu. Zamandan ve mekandan bağımsız bir şeydi girişimcilik. İşte bu yüzden girişimler, uygun karakteristik özellikleriyle "yeni normal"i verimli geçirirken, kurumsal şirketler ise girişimlerin çalışma yöntemlerine adapte olup işlevlerini sürdürme amacıyla hayatlarına devam etmekte.

## İnanç Zinciri & Anlam Yaratma

Girişimciliğin en önemli iki kavramı nedir desanız; birisi sonuna kadar inanmak diğeri ise para yerine anlam peşinde koşmak derdim. Öyle ki, artık anlam yaratmayan, etki üretmeyen ve hiçbir sosyal fayda sağlamayan girişimlerin yoluna devam etmesi mümkün gözüküyor. Bu kültür, Türkiye'de de giderek genişleyen ekosistem paydaşlarının aynı inanca sahip olması neticesinde yaygınlaşmış durumda. Son 5 yılda sayıları yaklaşık yüzde 100 artan hızlandırma programları/kuluçka merkezleri ve yüzde 50 büyüyen teknopark/ortak çalışma ofisleri, bu inanç zincirinin, girişim sermayeleri ve melek yatırımcılarla birlikte en önemli halkalarını



oluşturuyorlar. Pandemi döneminde, salgın sırasındaki ihtiyaçları adreslemeleri adına girişim ve girişimcilerle yapılan yeni tip online "Hackathon" ve "Ideathon" şeklindeki yarışmalar da inanç zincirinin yeni bir parçası olarak yerini aldı. Daha önceleri bu tarz yarışmalar mekan bağımsız gerçekleştirilmiyordu ve katılımcı kitlesi kısıtlı kalıyordu. Aslında bu da ekosistemdeki pozitif dönüşümü ve hem zaman hem de mekandan bağımsız yeni girişimlerin ortaya çıkabileceğini bir kere daha gözler önüne seriyor. Anlam yaratmak da böyle bir şey değil mi zaten? Bu inanca sahip, her paydaşın bir işin ucundan tutup, ekosisteme katkı sunmaya çalıştığı başka bir kar amacı güden sektör gösterilemez. Bu da "yeni normal" döneminde girişimcilik ekosistemini bir kere daha eşsiz kılıyor.

**"Uzaktan çalışma startup'lar için  
pandemi öncesinde de yaygın olarak  
uygulanan bir pratikti."**





Üniversite hayatı boyunca bu ekosistemin hem içinde fiziksel olarak, hem akademik tarafında teorik olarak yer almış, hem de ilgiyle takip eden bir İşletme Fakültesi son sınıf öğrencisi olarak gözlemlerim ve edindiğim deneyimler doğrultusunda “Yeni Normalde Neden Girişimcilik Ekosistemi?” sorusunu 3 başlıkta derlemeye çalıştım. Kısaca özetlemek gerekirse; Türkiye’deki girişimcilik ekosistemi salgın ve ülke ekonomisindeki ciddi dalgalanmalara rağmen başarılı performansını sürdürmeye devam etti. Bu başarının arkasında; ekosistemin teknolojik inovasyon temelli startupları barındırması, bu organizasyonların esnek ama

çevik bir yapı ve adaptasyon yeteneğiyle zengin bir kültüre sahip olması ve paydaşlarının yarattığı inanç zinciri ve anlam yaratma kültürünün olduğunu söyleyebiliriz. Devamının geleceğini umuyor ve tüm ekosisteme burdan İzmir Ekonomi Üniversitesi ailesi olarak başarılar diliyoruz. Ünlü girişimci Elon Musk “Bir şeyin ya seyircisi olursunuz ya da o şeyin bir parçası olursunuz.” diyor. Umarım sizler de “yeni normal”de bu ekosistemin bir parçası olursunuz!

**“Bir şeyin ya  
seyircisi  
olursunuz  
ya da o şeyin  
bir parçası  
olursunuz.”**



# TÜKETİM TOPLUMU

Yazı: **Tuğba DİLSİZ**

İEÜ Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler

Mezun Öğrenci



Tüketim toplumu kapitalizmin işleminde önemli rol oynar. Çünkü her şey tüketim üzerine kuruludur. Bu topluma istem dışı hepimiz dahil olduk çünkü hepimiz sürekli tüketilmeye yönlendiriliyoruz. Covid-19 salgını sürecinde sosyal izolasyonu sağlamak amacıyla evde vakit geçirilmesi ve ihtiyaçların evden dışarı çıkmadan karşılanmak

istenmesi online alışveriş sitelerinden daha fazla yararlanmaya neden olmuştur. Bu süreçte edinilen alışkanlıklar gelecek dönemde sürekli hale gelecektir ve bu durumu 'yeni normal' olarak adlandırabiliriz. Tüketiciler temel ihtiyaçlarını evinden, dışarı çıkmadan karşılamak için online alışverişe yöneldi ve e-ticaretin rahatlığına alıştı. Tüketiciler, temel ihtiyaçlarının yanında kitap, hobi ürünleri, mobilya, elektronik eşya, kıyafet ayakkabı ve daha birçok kategoride online alışverişini tercih ettiler. Covid19 salgını sırasında, tüketicilerde hızlı tüketim eğilimi meydana gelmiştir. Tüketiciler pandeminin yarattığı stresi ve kaygıyı azaltmak için kısa süreliğine dikkatini başka şeylere vermek istemiştir, bu sembolik tatmin sırasında online alışverişin sunduğu konfor da çok büyük bir etmendir. Bu sembolik tatmin, tüketicilerin negatif hislerinin yok olmasına anlık olarak yardım eder. Nasıl yaşadığımızın veya ne hissettiğimizin farkına varmadan anlık doyumlar sağlar ve bunun sonucunda tüketme eylemini alışkanlık haline getirir. Tüketiciler Covid19 ve yeni normal süreç ile birlikte eskisinden daha fazla tüketmeye yönlendiriliyor. Aşırı tüketimin kötü etkilerini sadece bireysel olarak değil toplumsal olarak da yaşayacağız. İlerleyen yıllarda aşırı tüketimin etkilerinin Covid19 virüsünden daha tehlikeli olduğunu net bir şekilde göreceğimizi düşünüyorum.



**Tuğba DİLSİZ**





Şu bir gerçektir ki hepimiz tüketiciyiz ve tüketiciler çevresel faktörlerden etkilenir. Daha önceki yıllarda tüketici bir şeyi satın alırken arkadaş çevresinden, estetik anlayışlarından, ailesinden, içinde yaşadığı toplumun kültürel öğelerinden etkileniyordu ama yeni normal ile birlikte sosyal medya hesaplarından takip ettiği insanlardan ve reklamlardan daha çok etkilendiği aşikardır. Bu durumun farkındalığında olan e-ticaret siteleri insanları reklamdan kaçamaz durumuna getiriyor. Tüketici televizyonu açtığı anda, herhangi bir mobil uygulamaya girdiğinde, toplu taşıma kullandığında hatta kafasını dağıtmak için sosyal medya hesabına giriş yaptığında bile e-ticaret sitelerinin reklamlarıyla karşılaşılıyor. Bence reklamlardan kaçamamamız modern bir zorbalık haline geldi. Önceden satılacak ürünün reklamı ihtiyaç yaratıyordu ama artık buna gerek kalmadı çünkü tüketiciler gördüğü her şeye istek duyar hale geldi. Reklamlar, insanların bütün arzularını gerçekleştirirken, bir yandan da ona eksiklik duygusunu empoze eder. Sosyal medya uygulamalarında takip edilen yüksek takipçili insanlar, reklam adı altında insanların hayatlarını arzularını isterler.

Tüketici, bir ürünü satın alırken kendisine imaj ve kimlik aldığını da düşünür. Tüketicinin giydiği kıyafet, içtiği kahve hatta izlediği film bile başkalarının kontrolindedir. Toplumun daha da bilinçleneceği yılları yaşamamız gerekirken hepimiz tüketmeye bilinçsiz şartlandık. Bu durumu bireysel olarak düşünmemeliyiz çünkü içinde yaşadığımız dünyaya ve bizimle birlikte yaşayan her canlıya karşı ciddi sorumluluklarımız var.







Hepimizin bildiği gibi çevre kirliliğinin önemli sebeplerinden biri de aşırı tüketimdir. Satın alıp hiç kullanılmayan eşyaların atıkları, birkaç ay kullanıp üst modeli piyasaya çıktığında yenisi satın alınan teknolojik ürünler ve bu ürünlerin üretilmesi sırasında çıkan sanayi atıkları düşünüldüğünden daha ciddi bir durumdur. Uzmanlar sürekli 'Suyu ve elektriği idareli kullanmalıyız', 'Fabrikaların kimyasal gazları için önlemler alınmalı', 'Doğada çözünen ürünleri tercih etmeliyiz' gibi cümleler kullanır. 'Gerçekten ihtiyacınız olmadıkça bir şeyin yenisini almayın, ihtiyaç dışı tüketiminizi asgari düzeye indirin' gibi cümleler kuran uzmanların seslerini duyuyor muyuz? İnsan her şeyi anında tüketmeye alıştırdı ve alıştı. İnsan artık sanata

bile tüketmek için bakıyor. Bir tablonun onda uyandırdığı duygulara kapılmak yerine tabloyu satın alıp salonuna asıyor önünden geçse bile kafasını çevirip bakmıyor. Müzikleri dinliyoruz ama hissetmiyoruz, kitap okuyoruz ama düşünmeye korkuyoruz. Bu nedenle tüketim toplumu sadece gereğinden fazla ürünler tüketmemizle açıklanamaz. İhtiyacımız olandan çok daha fazlasını satın alıp tüketmekten ziyade somut tüketimin kendisini bir ihtiyaç haline getirmiştir bu yüzden içimizdeki tüketim arzusu asla doyum noktasına ulaşmayacaktır. Aşırı tüketime alışmış toplum, sanatı, siyaseti, doğayı, kültürü ve nihayetinde "insan"ı tüketir çünkü tüketim yok etmektir.



**Aşırı tüketime alışmış  
toplum, sanatı,  
siyaseti, doğayı,  
kültürü ve nihayetinde  
"insan"ı tüketir çünkü  
tüketim yok etmektir.**

# LİDERLİKTE HANGİ TONDASIN?

İÇİNDEKİ  
LİDERİ KEŞFET.



**MODERN CAESAR**



## ETKİLEŞİMLİ KİTAP

Yazar Mehmet Çukurca, "Her birimizin - hâlihazırda- liderlik özelliklerine sahip olduğu yaklaşımını içeren bir kişisel gelişim kitabı" olarak tanımlıyor Modern Caesar'ı. Eserin; klasik, uzun, hatta konuyu genişletmek için cümlelerin zoraki tekrarlandığı bir tarzda yazılmaması, onu benzerlerinden ayırıyor. Yazar, olabildiğince özet halinde anlatıyor ve konu çeşitliliğini de oldukça fazla tutuyor.

Yazarın ilk kitabı diye mi bilinmez, adeta bir kitap deneyimi tasarlanmış. Okuyucunun sadece kitabı okumasını hedeflemiyor, âdeta farklı alanlarla da etkileşime girmesini istiyor.

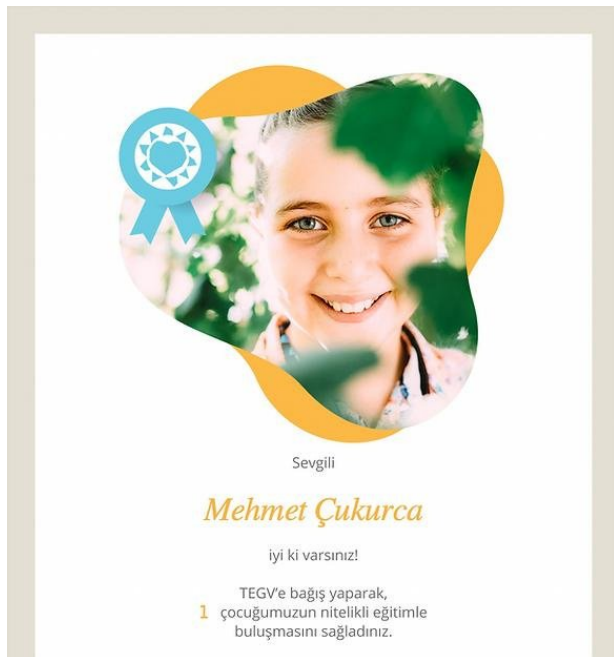
Kitabı elinize alır almaz, ön ve arka kapakta yer alan kanlı canlı resim tablolarını fark ediyorsunuz.



**Mehmet ÇUKURCA**

Modern Casear Yazarı

Bu tabloların hikâyesi, kitaba özel hazırlanan web sitesinde, okuyucusuna hikâyesini anlatmak için sabırsızlanıyor. Sayfaları çevirdiğinizde ise Spotify'da, yine kitaba özel hazırlanan müzik listesi sizi karşılıyor. Yazar, bununla da kalmıyor... Web sitesinde yer alan blog sayfasında, kitapla birlikte okunacak çeşitli içerikler de sunuyor okuyucusuna. Pandemiyle birlikte sıkça kullandığımız QR kodları aracılığıyla kitaptan blog sayfasına sık sık yönlendirme yapıyor. Yani anlayacağınız Modern Caesar, etkileşimli bir kitap deneyimi vadediyor. Bunun yanında kitabın gelirlerinin bir kısmının Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na bağışlanacak olması, kitabın vermek istediği mesajla da bir bütünlük sağlıyor.



**"Liderlik türleri arasında geçiş yapabilen ve özellikle kendinin lideri olan, disiplinler arası öğrenmeyi amaç edinmiş; özetle modern lider özelliklerini benimsemiş olmak değer kazanıyor."**



## KİTABA DAİR

Her birimizde var olan liderlik özelliklerimizin farkına varmak, liderlik tonlarımızı ve içimizdeki modern lideri keşfetmek amacıyla kaleme alındı Modern Caesar. En önemlisi de iyiliğe yönelmenin esas liderlik olduğu ana fikri çerçevesinde hayat buldu.

Dünya tarihinin en uzun süre varlığını devam ettiren imparatorluğu: Roma...

Tarihin en bilinen Romalı: Julius Caesar

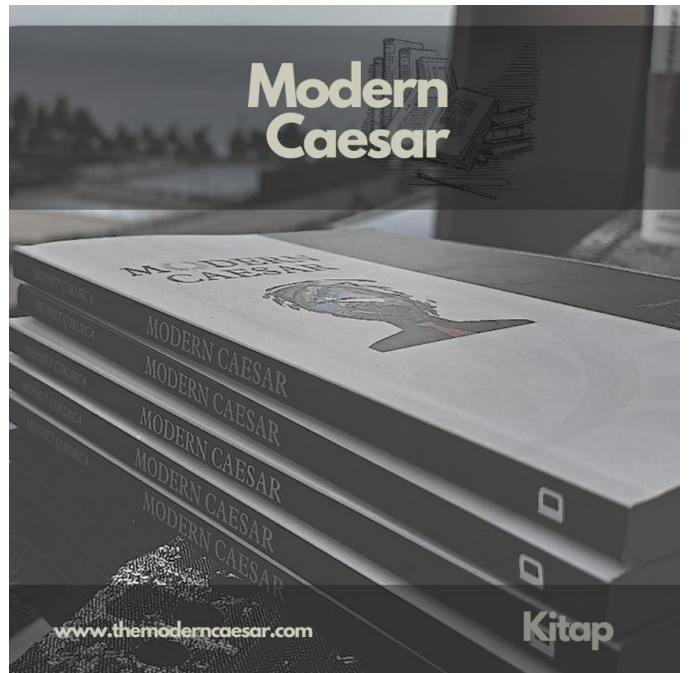
Ve kadim zamanlardan günümüze, geçmişin derinliklerinden geleceğin gizemine kadar peşinde olduğumuz/olacağımız, üzerine çok söz söylenen, yazılan, çizilen ama aslında pek de bilinmeyen: Liderlik.

Geçmiş-bugün-gelecek; tüm devirlerde, esaslı liderde bulunması gereken ve hiçbir zaman değişmeyecek temel özellikler vardır "ama" tüm sırrın, dozunda saklı olduğunu unutarak hâkimizdir bu temel özelliklere.

Geçmişten bugüne 350'den fazla liderlik tanımı yapılmış.

Belirsizliğin arttığı, değişken durumların sıklaştığı günümüzde ise liderlik türleri arasında geçiş yapabilen ve özellikle kendinin lideri olan, disiplinler arası öğrenmeyi amaç edinmiş; özetle modern lider özelliklerini benimsemiş olmak değer kazanıyor.

**"İYİLİĞE  
YÖNELMEK  
ESAS  
LİDERLİKTİR."**



## YAZARIN NOTU

Bu kitap, Julius Caesar'ın hayatına odaklanmış bir tarih kitabı veya liderlik kavramının akademik araştırma detaylarıyla bezenmiş bir ispat kitabı değil; kabullerimizi sorgulayacağımız, "zaten biliyorum" veya "ben çok iyiyim" dediğimiz konularda -şayet doğru bildiğimizi düşündüğümüz davranışlarımızı güncelleme niyetindeyse- tekrar düşünme fırsatı bulacağımız bir farkındalık geliştirme kitabıdır.

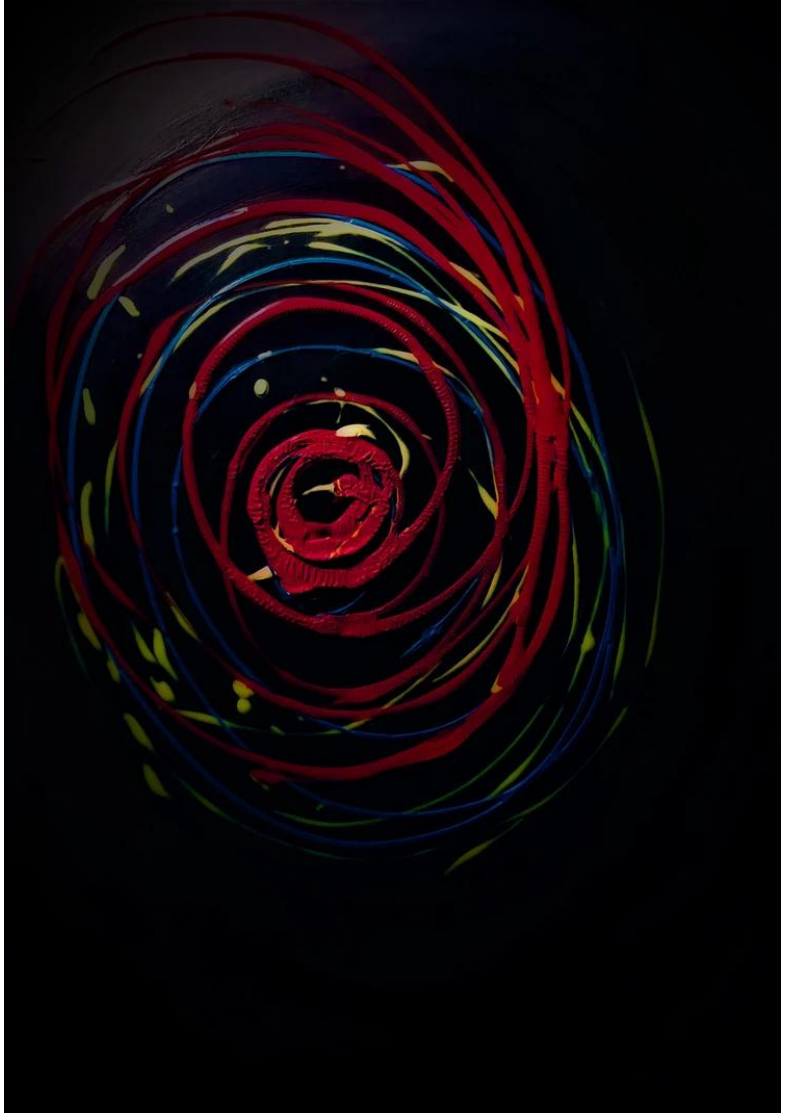
İçerikte yediden yetmişe hepimizin bildiği deyişler ve örneklerle, farklı fenomenler ilişkilendirilmiştir. Bir taraftan soyut kavramları somutlaştırma yönteminden, diğer taraftan çağlara damga vurmuş liderin anekdotlarından faydalanılmıştır. Farklı konuları birbirine bağlarken lafı uzatmadan olabildiğince özet haliyle tasarlanmıştır.

Ayrıca üzerine detaylıca eğilebileceğimiz, kendi araştırmalarımızı yapabileceğimiz birçok kavrama yer verilmiştir.

Yani liderlik yolculuğunda okuru başrol yapan, yolculuk boyunca zaman zaman kararlarımızı, nedenlerimizi sorgulatan ve nihayetinde olmak istediğimiz lidere yaklaşabilmek için farkındalığımızı geliştiren bir başucu kitabı.

En nihayetinde nasıl yaklaşırsak, neye niyet edersek onu alacağız bu kitaptan.

Modern Caesar'ın liderlik tonlarınızın keşfine ilham olması dileğiyle.



**Anekdot**



**www.themoderncaesar.com**



**Kitabın Playlist'i**

# MEZUNLAR KÖŞEMİZ

## Hazal GÜL

Muhasebe ve Denetim  
EY Denetim Asistanı

Ağustos 2021 itibarıyla İzmir Ekonomi Üniversitesi Muhasebe ve Denetim Bölümü'nden birincilike mezun oldum. Okulumuzun sunmuş olduğu imkanlardan biri olan "Çift Anadal Programı" ile de İşletme Bölümü'nü yüksek şeref öğrencisi olarak tamamladım ve iki diplomaya birden sahip olmuş oldum. Lisans eğitiminin son senesinde hocalarımın da yönlendirmesiyle sektörü tanımak adına PwC'de uzun dönem staj yapma şansım oldu. Ardından diploma almadan önce EY'da çalışmaya başladım ve halen EY'da Denetim Asistanı olarak çalışmaktayım. Üniversitede almış olduğum yabancı dil eğitiminin bana çok büyük katkı sağladığını söylemeliyim. Ek



olarak, Muhasebe ve Denetim Bölümü sayesinde sektörün önde gelen yöneticilerinden ders almak ve onların deneyimlerinden faydalanabilmek sizi birçok kişinin önüne geçirecektir. Okulumun bana kattığı vizyon, tecrübe ve bilgi sayesinde uluslararası alanda 'Big Four' olarak adlandırılan firmalardan birinde çalışıyor olmak gurur verici.

## Veysel YEĞİN

İşletme- Lojistik Yönetimi  
KPMG Denetim Müdürü

İzmir Ekonomi Üniversitesi ile yolum 2006 yılında kesişti. İşletme Bölümü'nü tam burslu kazanarak hazırlık bölümü dahil beş yıllık bir serüvenim oldu. Bu süre dahilinde Lojistik Yönetimi Bölümü Çift Anadal Programı kapsamında ikinci bir diploma edindim. İkinci bir bölümün özellikle ilgi duyduğumuz bir alanda olması insana farklı bir bakış açısı kazandırıyor. Bununla birlikte üçüncü sınıfın bahar döneminde Erasmus programı kapsamında Danimarka'nın Aalborg kentinde Aalborg Universitet'te bir dönem geçirdim.





Böyle bir deneyim hem okulumuzun verdiği eğitimin her anlamda yurtdışı düzeyinde olduğunu anlamama hem de farklı ülkeleri henüz öğrenciyken bol zamanımızın olduğu bir dönemde keşfetmeme olanak sağladı.

Kısaca bahsetmeye çalıştığım yoğun geçen bir öğrencilik dönemi sonunda 2011 yılında onur öğrencisi olarak mezun oldum.

Üniversitemizin evrensel düzeyde seçkin bir yükseköğretim kurumu olmak için ortaya koyduğu vizyonu burada bulunduğum eğitim-öğretim süresi boyunca gördüğümü söyleyebilirim. Eleştirel düşünmeye açık, istenilen alanda gelişime imkan sağlayan ve iş dünyasına olabildiğince hazır bireyler yetiştirmeyi rol edinen yapısı bunda en büyük etken. Daha somutlaştıracak olursak değerli hocalarımızın sunduğu samimi, öğretici, ulaşılabilir ortamda her öğrencinin istediği hedefe Türkiye’de veya yurtdışında ulaşabileceğini farklı bölümlerdeki dönem arkadaşlarımın da mevcut çalışma ortamlarını gözlemleyebildiğini rahatlıkla söyleyebiliyorum. Tüm bunların en başta bahsettiğim, üniversitemizin sağladığı imkanlarla güçlü bir şekilde desteklenmesinden kaynaklıdır. İş hayatıma gelecek olursak üniversiteden sonra bir yıl kadar Adana’da özel bir enerji şirketinde çalıştıktan sonra sektör ve bölüm değiştirerek KPMG Türkiye Audit bölümünde çalışmaya başladım. Sekiz yıldır KPMG’de çalışmaya devam ediyorum. KPMG Audit ve Assurance Hizmetleri Bölümü olarak IFRS, TFRS, SPK ve grup raporlamaları başta olmak üzere ilgili denetim standartları dahilinde gerçekleştirilen denetimlerle yurtiçi ya da yurtdışı her sektörden şirkete denetim hizmeti veriyoruz.

Kişisel anlamda ekseriyetle üretim ve hizmet sektörü olmak üzere her sektörden şirketin denetiminde bulunduğumu söyleyebilirim. Söz konusu hizmetlerin sözleşme öncesinden ilgili raporlamaların sonuna kadar gerek insan, gerek iş anlamında yapılan tüm planlamalardan, ortaya çıkan ya da çıkabilecek sorunların çözümünden, işin sağlıklı bir şekilde sona erdirilmesinden sorumluyum. Bunların yanında işe alımlardaki mülakatlarda ve şirket içi eğitimlerde eğitmen olarak aktif rol alıyorum.

Çalıştığım sektör insanı hemen hemen her projede farklı arkadaşlarla çalışarak, farklı sektörlerde ve şirketlerde yeni ve yetkin insanları tanıyarak iş hayatının rutin döngüsünden kurtarıyor. Covid-19 ile birlikte tamamen entegre olduğumuz home office uygulaması ile de istediğimiz yerde çalışma imkanı şirket çalışanlarına genel anlamda olumlu yansıdığını ve güzel bir esneklik oluşturduğunu söyleyebilirim.

Güzel ve dolu dolu bir üniversite dönemi geçirmemiz için uygun ortamın oluşmasını sağlayan, iş hayatımıza oldukça önemli katkıları olan üniversitemizin kurucu ve yöneticilerine, değerleri hocalarımıza çok teşekkür ediyorum.

## Volkan ERÖZTEKİN

Ekonomi Bölümü

KPMG Aktüerya Müdür

İzmir Ekonomi Üniversitesi 2015 Ekonomi bölümü mezunuyum. 6 aydır KPMG'de aktüerya departmanında müdür olarak çalışmaktayım. KPMG bünyesinde, Türkiye ve yurt dışındaki sigorta şirketlerine birçok alanda aktüeryal danışmanlık ve denetim hizmetleri vermekteyiz.

2010 yılında İzmir Ekonomi Üniversitesi Ekonomi bölümünü tam bursla kazandım. Kariyer günlerinde daha iyi tanıma fırsatı bulduğum üniversitemizi tercih etmemin en büyük sebepleri; kaliteli akademik kadroya sahip olması, ikinci yabancı dil olanağı sağlaması, sağladığı sosyal imkanların geniş olması ve tabiki İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden mezun olan kişilerin sahip oldukları kariyer olanaklarıydı.

Bir sene hazırlık okuyarak en temel düzeydeki İngilizce seviyemi geliştirdikten sonra, lisans eğitiminin ikinci senesinde Matematik Bölümü'nde çift anadal yapmaya başladım. Bir sonraki sene, uluslararası alanda tanınmış bir üniversite olan Lisbon School of Economics'te erasmus programına katıldım. Erasmus sürecinde, okulumuz tarafından sağlanan İngilizce'nin ne denli yeterli olduğunu hem akademik hem de günlük yaşam konusunda birebir tecrübe ettim. 2015 yılında Ekonomi Bölümü'nden, 2016'da da Matematik Bölümü'nden onur öğrencisi olarak mezun oldum. Üniversite dönemi boyunca Türk sanat müziği kulübü ve müzik kulübü gibi kulüplerde, üniversite tercih dönemi tanıtım ekibinde aktif rol alarak, bol bol spor yaparak hem derslerin stresini azalttım hem de sosyal olarak kendimi geliştirdim. Hemen ardından, SUNY-Binghamton Üniversitesi'den öğretim asistanlığı bursu ile bütünlük doktora programına kabul aldım ve hep hayalim olan Amerika'ya taşındım.

Bunda çift anadal yapmış olmam ve istenen sınavlardan aldığım yüksek puanlarla beraber, okulumuzun isminin ve hocalarımdan aldığım referansların da çok etkisi oldu. Programda bir buçuk seneyi doldurduktan sonra, gelecek hedeflerimdeki değişikliklerden dolayı yüksek lisans diplomasını alarak İstanbul'a döndüm. Kısa bir süre sonra, risk ve sigorta danışmanlığı şirketi olan Willis Towers Watson İstanbul ofisinde aktüeryal analist olarak işe başladım. 3 sene burada çalıştıktan sonra, FSA aktüerya departmanında çalışmak üzere müdür olarak KPMG'ye geçtim ve hala burada çalışmaktayım. Özetlemek gerekirse; üniversite hayatım boyunca gerçekten çalıştım, okulumuzun sunduğu çeşitli imkanlardan sonuna kadar yararlandım ve sonuçta gerek yüksek lisans gerekse iş hayatında çalışmalarımın karşılığını aldım ve almaya da devam ediyorum. Hayatımda bir dönüm noktası olan ve bugün bu noktaya gelmemi sağlayan İzmir Ekonomi Üniversitesi'ne ve başta Prof. Dr. Hakan Yetkiner olmak üzere her zaman destek olan ve yönlendiren değerli hocalarıma her şey için çok teşekkür ediyorum.



## Mert Can UZUNOĞLU

### Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü

İzmir Ekonomi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden bu sene, üniversite üçüncüsü ve bölüm birincisi olarak mezun oldum. Ek olarak, üniversitemizin Hukuk Fakültesi'nde Çift Anadal Programı kapsamında öğrenimimi sürdürmekteyim. İzmir Ekonomi Üniversitesi ile maceram 2016 senesinde, kampüste düzenlenen tercih günlerine katılmam ile başladı diyebilirim. O zamana kadar aslında hangi üniversiteyi tercih edeceğim bir yana, hangi bölümü tercih etmek istediğim konusunda dahi kararsız kalmıştım. Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü aslında benim ilgi alanlarımla birebir örtüşmekte olan bir bölümdü, ve bu bölümün gerçekten nitelikli akademik eğitim veren bir kurumda okunması gerektiğinin de farkındaydım, ki



hala daha aynı fikirlere sahibim. Öğrencilere vizyon kazandırabilecek deneyimli bir akademik kadro, yüzde yüz İngilizce olarak hazırlanmış bir öğretim programı ve kapsamlı bir ikinci yabancı dil eğitimi, bana göre bu bölümü gerçekten verimli bir şekilde bitirebilmek için olmazsa olmazdır. Tercih günleri kapsamında, üniversitemizin kampüsünü ziyaret ettiğimde de İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin tüm bu imkanları öğrencilere sağladığını gördüm. Ek olarak beni asıl etkileyen husus, Üniversite'nin sağladığı çift anadal imkanlarıydı, çünkü Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nün yanı sıra Hukuk Bölümü de benim ilgimi çeken ve tercih etmeyi düşündüğüm bölümlerden bir tanesiydi.

Üniversitenin sağladığı çift anadal imkanları ile birbirini ciddi ölçüde beslediğini düşündüğüm bu iki bölümü okuyabilecek olduğumu öğrenmem ile tercihim artık netleşmişti. Bugün yeni mezun olmuş biri olarak geri dönüp baktığımda ne kadar doğru bir karar vermiş olduğumu tekrardan görebiliyorum. Bölümde geçirdiğim dört sene boyunca, yetkin akademik kadromuz sayesinde fikir dünyam oldukça gelişti, özellikle son sene bölümün barındırdığı çokça seçmeli ders opsiyonu çerçevesinde yönelmek isteğim alana dair dersler alarak, o alanda entelektüel birikimimi arttırdım. 3. sınıfın yaz döneminde, akademik kadromuzun da referansları ile, Türkiye Büyük Millet Meclisi Dış İlişkiler ve Protokol Başkanlığı'nda stajımı tamamladım ve derslerde öğrendiğim teorik bilgileri uygulamaya dökemediğim önemli bir sektör deneyimi edindim.

4. sınıfın güz dönemi sonunda ise İstanbul Arel Üniversitesi Uluslararası Stratejik Araştırmalar Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin düzenlemiş olduğu e-staj programına seçilmeye hak kazanarak "Yükselen Popülizm Karşısında Batı Avrupa'daki Sosyal Demokratlar Neden Gerilemekte" başlıklı bir makale ile dergide ilk yayını yaptım. Edindiğim tüm bu kazanımları aslında İzmir Ekonomi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nün sağladığı imkanlara, akademik kadronun verdiği sonsuz desteğe borçluyum. Şimdi bölümden yeni mezun olmuş biri olarak, bundan sonraki hayatım için hazır ve kendimden emin hissediyorum. Hedefim, Hukuk Bölümü'nden de mezun olduktan sonra, yurt dışında yüksek lisans ve doktora eğitimlerimi tamamlayarak alanında yetkin ve başarılı bir akademisyen olabilmek.



## T.C. İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ



## Deniz SÜTÇÜ

### Lojistik Yönetimi Bölümü

### JTI - Dış Ticaret Operasyon Sorumlusu

İzmir Ekonomi Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölümü 2019 mezunu ve bölüm birincisiyim. JTI'da dış ticaret departmanında operasyon sorumlusu olarak lojistik ve ithalat operasyonlarından sorumluyum.

2015 yılında tam burslu olarak İzmir Ekonomi Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölümü'nü kazandım. Ekonomi Üniversitesi'nin uzun zamandır araştırmakta olduğum Lojistik Yönetimi bölümünde sahip olduğu güçlü akademik kadro, öğretim programı içerikleri, staj olanakları ve hem bölüm hem de İEÜ mezunlarının iş hayatlarındaki başarıları üniversite seçimini yapmamda bana yol gösterdi.

Tercih dönemi sırasında üniversiteye yaptığım ziyaret ile hem okula ait burs/eğitim/staj olanakları hakkında bilgi sahibi oldum, hem de tercih edeceğim bölümün bir öğrencisi ve bölümden bir öğretim üyesi ile tanışıp bölümü daha iyi tanıma imkanı buldum. Üniversitemizin sunduğu fırsat ile İngilizce hazırlık eğitimimi 1 dönemde tamamlayarak 2015-2016 Bahar döneminde Lisans eğitimime başladım ve "irregular" öğrenciler arasına katıldım. Normal eğitim programından farklı olarak bahar döneminde başlamış olmama rağmen, akademik danışmanımın yönlendirmesi ve her dönem açılan birçok bölüm içi ve bölüm dışı ders sayesinde her dönem gerekli kredileri doldurarak bir üst dönemdeki arkadaşlarımla birlikte eğitim almaya başladım.

Lisans dönemindeki ilk dönemimde Yüksek Şeref Öğrencisi, ilk yılımı tamamladıktan sonra ise 3.90 ve üzeri ortalamaya sahip olduğum için Dekan Başarı Listesi öğrencisi olmaya hak kazandım ve mezun olana kadar eğitimime bu ünvanlarla devam ettim. Eğitimim sürecinde ECOMUN (Model Birleşmiş Milletler) ve Lojistik Kulüplerinde aktif rol aldım. Son senemde ise Lojistik Kulübü başkan yardımcılığını üstlendim. Ayrıca Mentörlük projesi kapsamında mentör öğrenci olarak görev aldım.

Üniversite 3. Sınıfta üniversitemizin sınırsız staj imkanlarından yararlanarak global bir freight forwarder şirketinde zorunlu stajımı, ardından şu anda çalışmakta olduğum JTI'da gönüllü stajımı tamamladım. 4. Sınıfta ise SAP sertifika destekli bölüm dersimizde öğrenci asistanı olma fırsatı buldum.

Son yılımda, Lojistik Yönetimi zorunlu dersi olan Bitirme Projeleri kapsamında, takım lideri olduğum ekip arkadaşlarımla ve değerli hocamız Doç. Dr. Aysu Göçer ile birlikte Hugo Boss firmasını ve proje kapsamındaki iki tedarikçisini 1 yıl boyunca birlikte çalışarak gözlemleme fırsatı buldum. Tüm bölüm mezunları olarak, gerçek şirket verilerini kullanarak ve birebir şirket yetkilileri ile çalışarak sürdürdüğümüz projelerimizi yıl sonunda Lojistik Yönetimi bölümü ve Lojistik Kulübü tarafından düzenlenen proje sunumları etkinliğinde sunduk. Bu etkinlik sayesinde birçok farklı şirketten gelen üst düzey yöneticiler ve İK sorumluları ile tanışma, hatta bir şirketle mülakat yapma fırsatı buldum. 2019 yılı Temmuz ayında Bölüm Birincisi olarak mezun oldum.

Eğitimim süresince Lojistik Yönetimi eğitim programı kapsamında aldığım bölüm içi ve bölüm dışı dersler ile farklı konularda kendimizi geliştirebildiğimiz Pool dersleri, yer aldığım staj ve iş görüşmelerinde her zaman bir adım öne geçmeme yarar sağladı.

Henüz mezun olmadan katılmaya başladığım görüşmeler sonucunda iki farklı şirketten iş teklifi aldım. Mezuniyetimden 1 ay sonra ise önceki yıllarda stajımı tamamladığım JTI – Dış Ticaret departmanında sözleşmeli bir pozisyon için aldığım iş teklifini kabul ettim. 1,5 yıl çalıştıktan sonra aynı sektörde başka bir firmada Satış departmanında görev alarak kendimi farklı bir alanda geliştirme fırsatı buldum ve 2021 Temmuz ayında JTI – Dış Ticaret departmanındaki mevcut pozisyonumda çalışmaya başladım.

Özetle, üniversitemin ve bölümümün sunduğu imkanları her zaman değerlendirmeye çalıştım. Lojistik Yönetimi Bölümü'nde olmak, birbirinden değerleri akademisyenler ve öğrenci asistanlarından danışmanlık almak ve İEÜ mezunu olmak her zaman önüme farklı fırsat çıkmasına ve geleceğim için yeni fırsatlar yaratmama yardımcı oldu. Çok isteyerek başladığım ve severek okuduğum bölümüm sayesinde sürekli yeni hayaller ekleyerek kariyerime devam ediyorum. Bu süreçte bana her zaman destek olan bölüm hocalarıma ve bana yol gösteren farklı bölümlerdeki hocalarıma her şey için çok teşekkür ederim.

## **Zehra KILIÇ**

**Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü**

**Aren Bağımsız Denetim ve SMMM A.Ş.**

**Denetim Asistanı**

İzmir Ekonomi Üniversitesi ile yolum 2016 yılında kesişti. Ön lisans olan Muhasebe ve Vergi Uygulamaları bölümünü tam burslu olarak kazandım. İlk yılımda isteğe bağlı olarak hazırlık okudum. 2 yıllık eğitimimi Meslek Yüksekokulu ikincisi olarak derece ile tamamladım. Daha sonra Dikey Geçiş Sınavı ile İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde bulunan Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümünü 50% başarı bursu ile kazandım ve eğitimimi büyük bir başarı ile tamamladım. Eğitim hayatımı başarı ile tamamladıktan sonra denetim sektöründe iş başvurularında bulundum. Şu an Aren Bağımsız Denetim ve SMMM A.Ş. 'de Denetim Asistanı



olarak çalışmaktayım. Böylece üniversite yıllarımda edinmiş olduğum teorik bilgimi iş hayatında kullanma fırsatım oldu. Eğitim dilimizin 100% İngilizce olması gelişimime büyük katkı sağladı. Hem iş hayatına girdiğimde hem de iş arar iken girdiğim mülakatlarda İngilizce bilmenin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anladım. Üniversitemizin eğitim kalitesi iş hayatına geçerken bir adım önde başlamamıza katkı sağladı. İzmir Ekonomi Üniversitesi iletişim becerilerimi, İngilizce becerilerimi geliştirmeme büyük katkı sağladı. Özetle üniversitem ve bölümüm kendimi geliştirmem konusunda her zaman çok iyi imkanlar sundu. Bölümü çok isteyerek okudum ve eğitimimi büyük bir başarı ile tamamladım ve bu süreçte destekleri hep üzerimde olan değerli hocalarıma çok teşekkür ederim.

# KULÜPLER KÖŞEMİZ

## İzmir Ekonomi Üniversitesi

### Kariyer Kulübü



fırsatların yeni değerlere dönüştürülmesi sürecinde bireylerin yaratıcılığını perçinlemeyi hedeflemekteyiz. Son olarak "Kişisel Gelişim Oturumları" etkinlikleri kapsamında da öncelikle daha yolun başında olan öğrenciler olmak üzere her bireyin kendisini fark etmesini, tanımasını ve bu kimliği doğrultusunda gelişimine yardım etmeyi hedeflemekteyiz.

Misyonumuz ve amaçlarımız doğrultusunda kendimize seçtiğimiz amblemimiz ile kariyerinizin İzmir Ekonomi Üniversitesi Kariyer Kulübü çatısı altında mercek altına alınacağını vurgulamak istedik. "Bizleri geleceğin sokaklarına çıkartacak olan bugün atacağımız adımlardır." mottosuyla oluşturduğumuz bu oluşumun herkesin yolunu aydınlatmasını temenni ediyoruz.

Fransızca carrière kelimesinden gelmekte olan "kariyer" öznel olarak bir yere çıkan, bir yere gelen, anlamına gelir. Sözlükte ise bir meslekte zaman ve çalışmayla elde edilen aşama, başarı ve uzmanlık olarak karşılık bulmaktadır. Bu kulüp çatısı altında amaçlanan da hedefleri olan ve o hedefler için emek sarf eden her bireyi bu yolda desteklemek, bilgilendirmek ve geliştirmektir.

Bu uğurda yapılacak olan "Profesyonellerle Söyleşiler" etkinlikleri aracılığı ile yürüme hedeflediğimiz sokakları bizden önce adımlamış bireylerin deneyimlerinden faydalanmayı amaçlarken, "Girişimci Sohbetleri" çerçevesinde

### her daim yanlarındayız

### 4 bin gence kariyer fırsatı

**Kariyer Fuarı'nda 4 bin genç 56 firma ile buluşacak**

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) 12-13 Nisan 2021 tarihlerinde düzenlenen "Kariyer Fuarı" düzenleyecek. 5 yıldır aralıklarla düzenlenen etkinliğe enerji, bilişim, sağlık, turizm ve otomotiv gibi farklı alanlarda faaliyet gösteren 56 firma katılacak. Türkiye'de sayılı üniversitelerin gerçekleştirdiği ve her yıl yaklaşık 4 bin kişiyi katıldığı Kariyer Fuarı'ndaki görüşmeler, görüşmeleri aracılığıyla yapılacak. Öğrenciler, mezunlar ve firma temsilcileri, kendileri için oluşturulan kullanıcı hesaplarına, bilgilerini kaydederek giriş yapacak. Gençler, istedikleri firmaya başvurdan sonra 18.00

mezunlar, firma yöneticileriyle tanışacak. Etkinliğin sorunsuz bir şekilde yapılması için öğrenciler arası fuarcılık altyapısını kullanarak tüm borsalardan temin edilecek. El sadece İEÜ öğrencilerine ve mezunlarına açık olacak. İEÜ Mütevelli Heyet Başkanı Mah Özgener, "Gençlerimiz, İzmir Ekonomi Üniversitesi'ni seçmiş kendilerine her zaman ayrıca yardımcı olacakları için kapıları açık tutuyor. Ancak sadece nitelikli yetenekli. Potansiyellerini tam olarak gösterebilmeleri için, hedeflerini belirledikten sonra desteklenmeleri gerekir."

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) 12-13 Nisan'da düzenlenecek. Enerji, otomotiv, bilişim, sağlık, turizm ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 56 firma katılacak. Türkiye'de sayılı üniversitelerin gerçekleştirdiği ve her yıl yaklaşık 4 bin kişiyi katıldığı Kariyer Fuarı'ndaki görüşmeler, görüşmeleri aracılığıyla yapılacak. Öğrenciler, mezunlar ve firma temsilcileri, kendileri için oluşturulan kullanıcı hesaplarına, bilgilerini kaydederek giriş yapacak. Gençler, istedikleri firmaya başvurdan sonra 18.00

### KARİYER FUARI DİJİTALE TAŞINDI

Öğrenci ve mezunlarını, iş dünyasının temsilcileriyle bir araya getiren, onlara yeni fırsatlar sunmayı amaçlayan İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ), beş yıldır düzenlediği "Kariyer Fuarı"nu, bu sene dijital platforma taşıdı. Yaklaşık 4 bin genç 56 firma ile buluşacağı etkinlik, 12-13 Nisan'da düzenlenecek. Enerji, otomotiv, bilişim, sağlık, turizm ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 56 firma katılacak. Türkiye'de sayılı üniversitelerin gerçekleştirdiği ve her yıl yaklaşık 4 bin kişiyi katıldığı Kariyer Fuarı'ndaki görüşmeler, görüşmeleri aracılığıyla yapılacak. Öğrenciler, mezunlar ve firma temsilcileri, kendileri için oluşturulan kullanıcı hesaplarına, bilgilerini kaydederek giriş yapacak. Gençler, istedikleri firmaya başvurdan sonra 18.00

### 'EKONOMİ'Lİ 4 BİN GENÇ 56 FİRMAYLA BULUŞACAK

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ), 12-13 Nisan'da düzenlenecek. Enerji, otomotiv, bilişim, sağlık, turizm ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 56 firma katılacak. Türkiye'de sayılı üniversitelerin gerçekleştirdiği ve her yıl yaklaşık 4 bin kişiyi katıldığı Kariyer Fuarı'ndaki görüşmeler, görüşmeleri aracılığıyla yapılacak. Öğrenciler, mezunlar ve firma temsilcileri, kendileri için oluşturulan kullanıcı hesaplarına, bilgilerini kaydederek giriş yapacak. Gençler, istedikleri firmaya başvurdan sonra 18.00

### 4 BİN GENÇ 56 FİRMAYLA BULUŞACAK

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ), 12-13 Nisan'da düzenlenecek. Enerji, otomotiv, bilişim, sağlık, turizm ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 56 firma katılacak. Türkiye'de sayılı üniversitelerin gerçekleştirdiği ve her yıl yaklaşık 4 bin kişiyi katıldığı Kariyer Fuarı'ndaki görüşmeler, görüşmeleri aracılığıyla yapılacak. Öğrenciler, mezunlar ve firma temsilcileri, kendileri için oluşturulan kullanıcı hesaplarına, bilgilerini kaydederek giriş yapacak. Gençler, istedikleri firmaya başvurdan sonra 18.00

### İEÜ'den gençlere sanal 'Kariyer Fuarı'

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ), öğrenci ve mezunlarını, iş dünyasının temsilcileriyle bir araya getiren, onlara yeni fırsatlar sunmayı amaçlayan İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ), beş yıldır düzenlediği "Kariyer Fuarı"nu, bu sene dijital platforma taşıdı. Yaklaşık 4 bin genç 56 firma ile buluşacağı etkinlik, 12-13 Nisan'da düzenlenecek. Enerji, otomotiv, bilişim, sağlık, turizm ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren 56 firma katılacak. Türkiye'de sayılı üniversitelerin gerçekleştirdiği ve her yıl yaklaşık 4 bin kişiyi katıldığı Kariyer Fuarı'ndaki görüşmeler, görüşmeleri aracılığıyla yapılacak. Öğrenciler, mezunlar ve firma temsilcileri, kendileri için oluşturulan kullanıcı hesaplarına, bilgilerini kaydederek giriş yapacak. Gençler, istedikleri firmaya başvurdan sonra 18.00



# Uluslararası Ticaret ve Finans Kulübü

ITF Kulübü, İzmir Ekonomi Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finans bölümü öğrencilerinin yanı sıra üniversitedeki tüm öğrencilere hitap eden bir kulüptür. Teorik birikimler ile kurumlar ve kavramlar hakkındaki bilgileri hayatın geçekleriyle bir arada yansıtan, gelişen dünya şartlarını yakından izleyebilme fırsatı sunan ve uluslararası şartlara uygun çözümler üretebilmeye olanak sağlamayı amaç edinen bir kulüptür. Teknik gezilerimiz ile aldığımız teorik eğitimi uygulamalı olarak pekiştiriyor; ticaret, finans, borsa, yatırım, kripto para ve blok zinciri, kariyer yönlendirme alanlarında



da elimizden geldiğince bilgilendirici ve eğitici olmayı amaçlıyoruz. Düzenlediğimiz seminerlerle iş dünyasından alanında seçkin isimleri ağırlayarak hem ITF Kulübü üyelerimize hem de üniversitemizde bulunan arkadaşlarımıza sektörü sektörden gelen misafirlerimizle yakından tanımalarına fırsat sunuyoruz.



## İEÜ Lojistik Kulübü



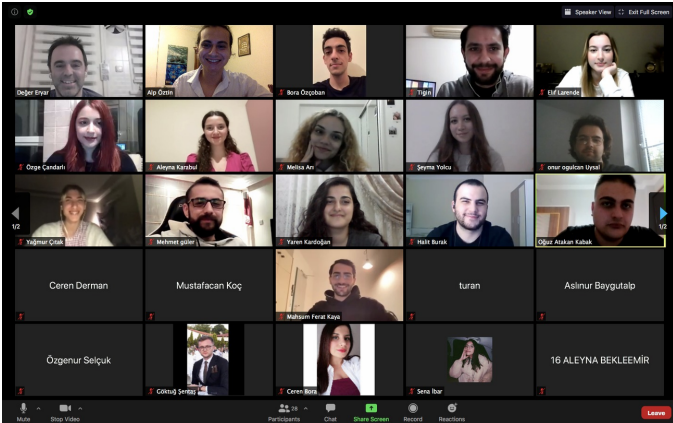
Lojistik Kulübü kurulduğu 2004-2005 eğitim-öğretim yılından bu yana bilimsel ve sosyal alanda birçok başarılı organizasyon gerçekleştirmiştir. Gönüllük esasıyla çalışmalarını sürdüren Lojistik Kulübü bir öğrenci topluluğudur. Üyelerinin kişisel gelişiminde tamamlayıcı rol oynamasının yanında, İzmir Ekonomi Üniversitesi Lojistik Yönetimi bölümü öğrencilerinin yanı sıra farklı bölümlerden toplamda 180'den fazla üyesi ve geniş yönetim kuruluyla teorik bilgiyi pratiğe çevirmeyi amaç edinerek bilimsel ve sosyal alanlardaki projelerini tasarlamakta ve uygulamaktadır.





# Ekonomi Kulübü

Ekonomi Kulübü, İzmir Ekonomi Üniversitesi Ekonomi bölümü öğrencilerinin yanı sıra birçok bölüme hitap eden ve disiplinlerarası entegrasyonu motto haline getiren bir kulüptür. Kulübümüz, sosyal bir bilim dalı olan ekonomiye ilgi duyan herkesin bilgi ve başarısının katlanarak artmasını hedefleyen, gönüllülük esasıyla çalışmalarını sürdüren ve kâr amacı gütmeyen bir topluluktur. Aynı zamanda, yıl içinde belirli konferanslar gerçekleştirmeyi, öğrencilerin düzenli olarak faaliyetlere katılmalarını ve 2017 yılından sonra tekrardan etkin hale getirilen Ekonomi Kulübü'nü eski aktifliğine kavuşturmayı amaçlar.



## EKONOMİ SOHBETLERİ SALGININ YEREL EKONOMİLERE ETKİSİ



PROF. DR. OĞUZ ESEN



10 HAZİRAN  
PERŞEMBE  
SAAT:21.00

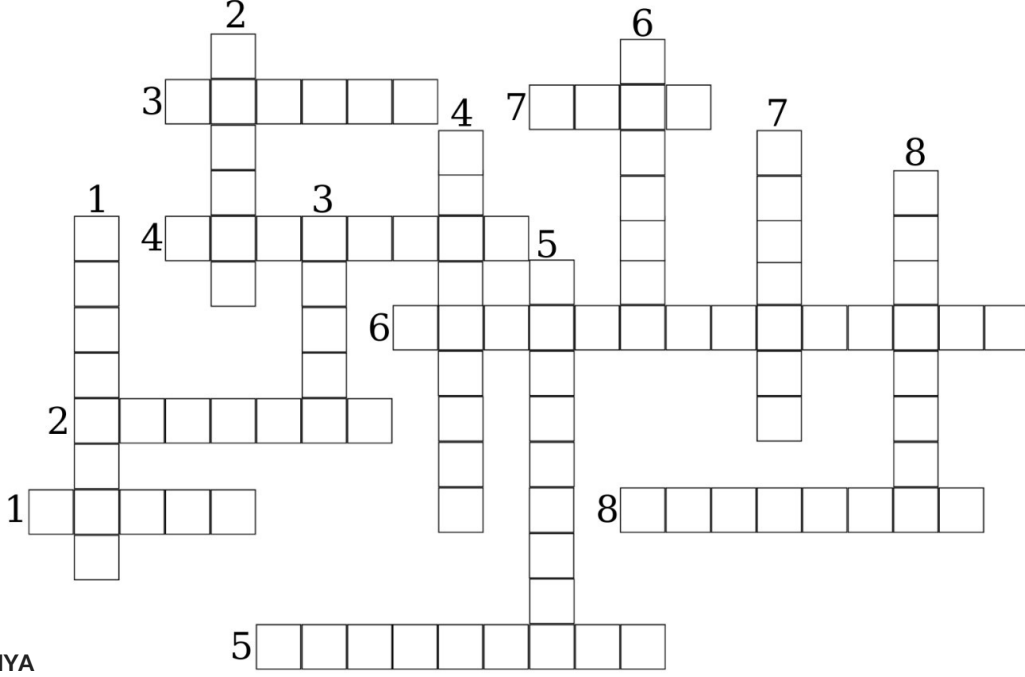


İZMİR EKONOMİ  
ÜNİVERSİTESİ





# FAKÜLTE ÇENGEL BULMACA



YUKARIDAN AŞAĞIYA

SOLDAN SAĞA

1-Farklı piyasalarda işlem gören aynı menkul kıymetin, paranın veya değerli madenin fiyatının farklı olması durumunda eş zamanlı olarak düşük fiyatlı piyasadan alınıp yüksek fiyatlı piyasada satılarak risksiz kar elde etme.

2-Otomatik tanımlama teknolojisi kapsamında, bir optik okuyucu aygıt ile okunarak bilgisayar ortamına sayı, karakter ya da bunların karışımı olarak aktarılabilen, farklı kalınlıklardaki çizgi-boşluk kombinasyonu.

3-Bir kimseye belirli bir süre sonra geri almak kaydıyla satın alma gücü sağlanması veya bu gücün devredilmesi.

4-Dolanımda bulunan para miktarıyla, malların ve satın alınabilir hizmetlerin toplamı arasındaki açığın büyümesi nedeniyle ortaya çıkan ve fiyatların toptan yükselişi, para değerinin düşmesi biçiminde kendini gösteren ekonomik ve parasal süreç.

5- Bir malın, bir ürünün, bir hizmetin satışını artırmak gereğiyle satış elemanları yetiştirme, piyasa durumunu ve gereksinimini saptama, tanıtma, paketleme gibi etkinliklerin tümü.

6-Bir şirketin varlıklarını, yükümlülüklerini ve öz sermayesini belirli bir zamanda raporlayan finansal tablo.

7-Bir finansal tablo açıklamasının yanı sıra finansal olmayan açıklamaların kaygının ne kadar doğru ve net bir şekilde ortaya çıktığını tespit etmek için bir kuruluşun kitaplarının, menkul kıymet, hesaplarının, yasal kayıtlarının, belgelerinin ve kuponlarının sistematik ve bağımsız incelenmesi.

8-İşletmenin varlıkları ve kaynakları üzerindeki mali nitelikteki bilgileri kayıt, sınıflandırma, özetleme, analiz etme ve yorumlama gibi fonksiyonlar ile takip eden bilimsel bir sistem.

1-Ürün veya hizmetlerden elde edilen gelir.

2-Üretilen mal ve hizmetlerin; gereksinim ve isteklerini karşılamaları amacıyla insanlar tarafından kullanılması.

3-Denizyolu taşımacılığında taşıma ücreti karşılığında ödenen bedel.

4-Açık ve kapalı alanlarda yükleme, boşaltma, taşıma, yerleştirme, istifleme vb. elleçleme işlemleri için kullanılan çatallı taşıma/kaldırma aracı.

5- Bir işletme sahibinin ya da sahiplerinin kendi kullanımına ayırdıkları sermaye.

6-Hükümetin, merkez bankasının ya da para otoritesinin, ekonomiye, para arzı yönetimi ya da döviz piyasası işlemlerini kullanmak yoluyla yön vermesi.

7-Bir işletmenin sigorta poliçesi için ödediği para miktarı.

8-İşletmenin varlıkları ve kaynaklarının bilanço günündeki miktar ve değerini saptamak; saptanan hususlara göre hesaplarda gerekli değişiklikleri yaparak bütün öğeleri miktarlarıyla ve değerleriyle ayrıntılı olarak gösterme işlemi.



İZMİR EKONOMİ ÜNİVERSİTESİ  
İşletme Fakültesi

# BİR-İZ

*dergisi*

İEÜ İŞLETME FAKÜLTESİ ONLINE DERGİ