



ISSN 2149-1232
FİYAT 10 TL

www.satinalmadergisi.com

www.BuyerNetwork.net

Satınalma

Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi

Yıl: 6 Sayı: 70 | EKİM 2018

Tedarikçi Bilgi Formları Kurumsal Özgeçmiş mi ? Bumerang Etkisi

Prof. Dr. Murat ERDAL



**"Tedarikçilerimi Çözüm Ortağı Olarak Gören
Bir Satınalma Yöneticisi Olmaya
Gayret Gösteriyorum"**

Koray KINAY

Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Konferansı Kayıtları Devam Ediyor

AKILLI BİLGİ ÇAĞINDA
YAŞAMAK...!

Prof. Dr. Mahmut TEKİN

TEDARİK ZİNCİRİNDE SÜREÇ
YÖNETİMİ YAKLAŞIMLARI

Arş. Gör. Adil ÜNAL

SAĞLIK İŞLETMELERİNDE
İHTİYAÇ TESPİTİNİN YAPILMASI

Mehmet ATASEVER

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ MESLEKİ EĞİTİMLER



Detaylı Bilgi:

www.tinova.com.tr

Teklif taleplerinizi Satınalma Cep uygulaması üzerinden iletebilirsiniz.

Satınalma Cep

Akıllı Satınalma Asistanı

ÜCRETSİZ İNDİRİN



Akıllı Satınalma Asistanı

Satınalma Cep



Tedarik Hizmetleri

Direkt ve endirekt alım kategorilerinize destek oluyoruz. Satınalma Asistanı Satınalma Cep Mobili ücretsiz cihazlarınıza indirebilirsiniz.



Tedarikçi İlişkileri

Ürün ve hizmet alımlarınızda doğru tedarikçilerle buluşturuyoruz. Türkiye'nin her yerinden tedarikçilerimizle entegre çalışıyoruz.



Teklif Toplama Kolaylığı

Ürün, hizmet ve tedarikçi araştırmalarında zamandan tasarruf. 7 gün 24 saat çözüm üretiyoruz.

TİNOVA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.
Kurumsal Tedarik Hizmetleri

✉ info@tinova.com.tr
🌐 www.tinova.com.tr



Çağrı Merkezi: 0 (850) 811 12 41

BU SAYIDA

EKİM 2018 YIL:6 SAYI:70

Tedarikçi Bilgi Formları Kurumsal Özgeçmiş mi ?
Bumerang Etkisi

Prof. Dr. Murat ERDAL 22-25

"Tedarikçilerimi Çözüm Ortağı Olarak Gören Bir
Satınalma Yöneticisi Olmaya Gayret Gösteriyorum"

Röportaj: Koray KINAY 26-30

Tedarik Zincirinde Süreç Yönetimi Yaklaşımları ve
Süreç Modellerine Giriş

Arş. Gör. Adil ÜNAL 34-36

Akıllı Bilgi Çağında Yaşamak...!

Prof. Dr. Mahmut TEKİN 38-41

Sağlık İşletmelerinde İhtiyaç Tespitinin Yapılması

Mehmet ATASEVER 42-43

İşyerinde, Sanal Kaytarma Haklı Fesih Sebebi midir ?

Lütfi İNCİROĞLU 49-50

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda
Değişiklik Yapılmasına Dair Karar'a İlişkin Değerlendirmeler

Ali Suphi Kurşun 52-54

Eğitim Testleri ile Mesleki Gelişim

Prof. Dr. Murat ERDAL 55-57

İMTİYAZ SAHİBİ
TİNOVA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.
ADINA
MURAT ERDAL

EDİTÖR
PROF. DR. MURAT ERDAL
murat.erdal@buyernetwork.net

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
ARŞ. GÖR. ADİL ÜNAL
adil.unal@buyernetwork.net

DİZGİ VE TASARIM
FİLİZ ÜNAL
filiz.unal@satinalmadergisi.com

EDİTÖR YARDIMCISI
DR. MEHMET SAYGILI
mehmet.saygili@satinalmadergisi.com

DAĞITIM
MNG Kargo

REKLAM VE SPONSORLUK
reklam@satinalmadergisi.com
0 (212) 509 56 56

ABONELİK
abone@satinalmadergisi.com
www.satinalmadergisi.com/abonelik

YÖNETİM YERİ
TinoVA Bilişim Teknolojileri A.Ş.
İstanbul Teknokent No:37/1 B Blok
No: 105 34320 Avcılar / İstanbul

Tel (0212) 509 56 56
Tel (0546) 740 10 10
Web www.satinalmadergisi.com

YAYIN TÜRÜ: Yaygın, Süreli, Aylık

MATBAA
Anka Matbaacılık
San. Tic. Ltd. Şti.

Adres: 2. Matbaacılar Sitesi, F Blok ZF
9-10 Topkapı Zeytinburnu - İstanbul
Tel: 0(212) 565 90 33
Fax: 0(212) 565 90 34
www.ankamatbaa.com.tr

Satınalma Dergisi, BuyerNetwork.net projesi
kapsamında yayınlanmaktadır.

Satınalma Dergisi T.C. yasalarına uygun
olarak yayınlanmaktadır. Yayınlanan ilanların
ve makalelerin sorumluluğu ilan ve makale
sahiplerine aittir. Satınalma Dergisi basın
meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Değerli Yöneticiler,

Satınalma Dergisi 70. Sayısında. Bu bizim için önemli bir dönüm noktası. Her geçen gün içerik ve teknoloji yatırımlarına devam ediyoruz. Satınalma Dergisi, Satınalma Sosyal BuyerNetwork.net ve Satınalma Cep B2B Mobil Uygulama ile çok güzel bir iş çevresi oluşturduk. Firma ürün ve hizmetlerinizi bu ekosistem içerisinde rahatlıkla konumlandırabilirsiniz.

Gündemimiz 21 Kasım 2018 Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi konferansımız, ödüller ve B2B masabaşı iş görüşmeleri. Bilgilendirme toplantıları yapıyoruz. Gösterilen ilgi için tüm sektör yöneticilerimize bir kez daha teşekkür ediyorum.

Konferans programı ve ödül kategorileri için Tedarik Zinciri sayfalarımızı http://www.tedarikzinciri.org/egitimler/konferans_2018/ inceleyebilirsiniz.

Satınalma Cep - Akıllı Satınalma Asistanını Telefonunuza Ücretsiz İndirebilirsiniz

Firmalarımızın ürün (standart ya da atıl stok) ve hizmetlerini hedef kitleye doğrudan iletilmesinde satış fırsatları sunuyoruz. Güncel kurumsal satış fırsat ve kampanya listesini <http://www.satinalmadergisi.com/kampanyalar> sayfamızdan da inceleyebilirsiniz.

Satınalma Cep kurumsal pazarda (B2B) firmalar için tüm Türkiye'yi kapsayacak yeni büyüme noktaları ve fırsatlar üzerine çalışmaktadır. **Satınalma Cep** Uygulamasını telefonunuza indirip incelediğinizde teklif alma (toplama), teklif verme, satış kampanyaları, fırsat özellikleri ve Tedarikçi Arama Motoru özelliklerini göreceksiniz.

Tedarikçi üyeliği ve iş ortaklığı kapsamında çözümler:

- **Tedarikçi Üyeliği (Günde sadece 1 TL) ;**

Satınalma Cep Ekosisteminde firma sayfası ve 20 adet ürün listeleme sayfanız hayata geçirilir. Satınalma Dergisi'nde haber ve bültenlerinizle yer verilir. Tedarikçi olarak girdiğinizde faaliyet alanınıza uygun müşteri ve talepler tarafınıza yönlendirilir. Aynı zamanda güncel satınalma taleplerine teklif verebilirsiniz.

- **İş Ortaklığı Programı ;**

İş Ortaklığı Programı ile **firma sayfası, 50 adet ürün** listeleme sayfanızla birlikte tüm şirketlere **fırsatlar (indirimli kampanya)** sunabilirsiniz. Kampanya ve indirimlerle, kurumsal müşterilere doğrudan ulaşabilirsiniz. Satınalma Dergisi'nde haber, röportaj ve bülten çalışmalarına yer verilmesi, telefon bildirimi (notification) yapılmaktadır.

Satınalma Sosyal BuyerNetwork.net

Satınalma ve tedarik zinciri yöneticilerinin buluşma noktası, sosyal platformumuz BuyerNetwork.net yenileniyor. Sektörel tartışmalar ve forum özellikleri bütünleşti. Mesleki bilgi ve döküman paylaşım seviyesinin artırıldığı yeni görünümünü beğenimize sunuyoruz.

BuyerNetwork.net üzerinde sizler için güzel sürprizlerimiz de olacak. Yakında paylaşacağız.

70. sayımıza yazıları ile katkı veren değerli yönetici ve akademisyenlerimize teşekkür ediyorum. Okurlarımızın görüşleri bizim için çok kıymetli. Lütfen bize geribildirimlerde bulunun. İşlerinizde bolluk ve bereket diliyorum.



Satınalma Cep Kullanıcıları Fırsatları Yakalıyor, Hediye ve İndirimlerden Faydalaniyor

Satınalma Cep uygulaması B2B mobil ticareti dönüştürmeye devam ediyor. Uygulama alıcıların kolay teklif toplama ve e-teklif süreçlerine destek olurken, anlaşmalı firma ekosistemi üzerinden kullanıcılarına çeşitli avantajlar sağlıyor. Fırsat ve indirimlerin uygulama içerisindeki FIRSATLAR bölümünden takip edilebildiği uygulamayı, Apple ve Android cihazlarınıza ücretsiz indirebilirsiniz.

Yazılımdan Promosyon Ürünlerine, Depo Raf Sistemlerinden Çağrı Merkezi Hizmetlerine Uzanan Avantajlı Teklifler

Kullanıcılar fırsatlara Satınalma Cep uygulaması üzerinden erişebiliyor ve kişisel ve kurumsal alımlarında anlaşmalı firmaların avantajlarını yakalıyor. Güncel Satınalma Cep fırsatları aşağıda sunulmaktadır:

KITAP ALIŞVERİŞLERİNİZE DAHA AZ ÖDEYİN Betayayincilik.com'da %25 İndirim

Satınalma Cep kullanıcılarına özel olarak Beta Yayıncılık işbirliği ile düzenlenen kampanya kapsamında www.betayayinevi.com'da %25 indirimli alışveriş yapabilirsiniz.



TELEFONLARINIZ YANITSIZ KALMASIN Telefon Yanıtlama Paketi 109

Kampanya kapsamında Satınalma Cep'i Apple Store veya Google Play Store mağazalarından indirip, uygulama içerisinde "FIRSATLAR" bölümünden kampanyaya katılan üyelerimiz ayda 129 " yerine 109 "ye telefon yanıtlama paketine sahip olacaktır.



Avantajlı Alım Teklifleri ve Fırsatlar

Satınalma Cep kullanıcılarına doğru ürün ve hizmetleri doğru maliyette sunmayı amaçlıyoruz. Tedarikçi ve iş ortaklarımızla size özel avantajlı teklifler oluşturarak maliyetlerinizi minimize etmenize yardımcı oluyoruz.



Doğru Ürün ve Hizmet Tedariği

Tüm alım gruplarında Satınalma Cep'i kullanarak teklif isteği oluşturabilirsiniz. Tedarikçi havuzundan uygun firmalar belirlenerek tarafınıza teklifler yönlendirilir.



% 100 Kullanıcı Memnuniyeti

Satınalma Cep ekibi olarak sizlere kişisel zamanınızdan tasarruf ettirecek yöntemleri geliştirirken aynı zamanda kurumunuzun maliyet düşürme stratejilerine destek oluyoruz. Tüm bunları yaparken önceliğimiz "%100 Kullanıcı Memnuniyeti".

Satınalma Cep Yeni Nesil B2B Ticaret Uygulaması

Yeni Müşteriler.
En İyi Tedarikçiler.



TEMESIST ENDÜSTRİYEL DEPO MÜHENDİSLİĞİ Depo Raf Sistemleri Fırsat Paketi

Satınalma Cep kullanıcıları depo raf sistemi ihtiyaçlarında sektör lideri Temesist ile özel fırsatlara sahip oluyor.

Fırsat Paketinde Neler Var?

- 1- Ücretsiz Keşif ve Proje Çizimi
- 2- Proje Sonrası Ücretsiz Deprem Hesaplamaları
- 3- Bakım Desteği



BUYUK VERI YONETİMİNİ KOLAYLAŞTIRIN İdea Analitik Yazılımında %10 İndirim

Satınalma Cep ve Med İdea Bilgi Yönetimi ve Ticaret A.Ş. işbirliği kapsamında Satınalma Cep kullanıcıları, İdea veri analiz yazılımı lisansında %10 indirim kazanmaktadır. Tek kullanıcı lisans bedeli 2 400 Euro + KDV yerine 2 160 Euro + KDV olarak uygulanmaktadır.



IDEA
Data Analysis Software



İş Ortağımız Olun

Satınalma Cep İş Ortaklığı Programı ile işletmenizin özel ve avantajlı ürün ve hizmetleri, kampanya ve fırsatları endüstri ve ticaret ekosistemine sunabilirsiniz.

50 adete kadar ürün listelemesi yapabilen **Satınalma Cep İş Ortakları** daha fazla sayıda ürün listeleme avantajına kavuşmaktadır. 50+ sayıda ürün listeleme ihtiyaçlarınız için **Satınalma Cep Ekibi** ile iletişim kurmanız gerekmektedir.

İş Ortağı Firma Avantajları

- + Satınalma Taleplerini Alma
- + Gelişmiş Firma Sayfası
- + Satış Kampanyası Düzenleme
- + 50 Adet Ürün & Hizmet Listeleme
- + Talep ve Müşteri Yönlendirme

Tedarikçimiz Olun

Satınalma Cep Tedarikçileri arasına katılarak ürün ve hizmetlerinizi doğrudan satınalma ekosistemine sunabilirsiniz. Ürün ve hizmetlerinize ve ayrıca sektörünüze ilişkin satınalma talepleri **Akıllı Satınalma Asistanı** tarafından hızlı bir şekilde tarafınıza ulaştırılır.

20 adete kadar ürün listelemesi yapabilen tedarikçiler müşteri portföyünü geliştirme imkanı yakalamaktadır. 20+ sayıda ürün listeleme ihtiyaçlarınız için **Satınalma Cep Ekibi** ile iletişim kurmanız gerekmektedir.

Satınalma Cep Akıllı Satınalma Asistanına özel, **"Fırsat ve Kampanya"** sunmak istemeniz durumunda, iş ortaklığı programına katılmanız tavsiye edilmektedir.

Tedarikçi Firma Avantajları

- + Satınalma Taleplerini Alma
- + Firma Sayfası
- + 20 Adet Ürün & Hizmet Listeleme
- + Talep ve Müşteri Yönlendirme





SU DAĞITIM SEKTÖRÜNDE İÇ DENETİM KONTROL VERİMLİLİĞİ



AMERICAN WATER

1886 yılında kurulan, (New York Borsası: AWK), en büyük ve coğrafi olarak çeşitli, halka açık ABD su ve atık su şirkettir. 45 eyalette ve Ontario, Kanada'da tahmini 14 milyon kişiye düzenlenmiş ve piyasaya dayalı içme suyu, atık su hizmetleri ve diğer ilgili hizmetleri sunan 7 bin 100 profesyonel istihdam etmektedir.

IDEA® sayesinde Veri Analizi Kolaylaştırıldı

"Departmanımız ben dahil 6 çalışan ve 3 yönetici olmak üzere 10 kişiden oluşmaktadır. Herkesin yapması imkansız olduğu söylenirken bir işi başarmak, paha biçilemez. Bunu IDEA® kullanarak yapabilirim ve birkaç dakika içinde sonuçları sunarım." Sabri Keskin, CIA CFE, CCSA, İç Denetim Müdürü, American Water

American Water İç Denetim Müdürü Sabri Keskin ile IDEA® Veri Analiz yazılımını kullanarak büyük veri setlerini nasıl analiz ettiğini ve şirketteki verimliliği artırdığını konuştuk.

CaseWare Analytics: Şirketiniz IDEA'yı ne amaçla kullanmaya başladı?

Sabri: Amerikan Su'da şu anda IDEA'yı kullanarak, öncelikle veri analizini gerçekleştirmek için denetim fonksiyonumuz için denetçimiz var, ama gittikçe daha çok, verimliliği arttırmaya yönelik tavsiyelerde bulunmak üzere veri analizine ihtiyaç duyulduğunda işi desteklemek için kullanıyoruz.

Geçen ay, işletme bize pratik olarak kullanılamaz bir raporla ilgilenmemizi istedi. Toplamları bulmak için sadece son sayfayı görebildiler; rapordan anlamlı bilgiler elde etmek için Microsoft Excel ve Microsoft Access'i kullanmayı denediler. IDEA kullanarak, birkaç dakika içinde, raporu okunabilir bir biçime dönüştürmek için baskı raporunu / PDF işlevini kullanarak verileri analiz edebilecek hale dönüştürdüm. Rapor aslında çok basit bir yaşlanma raporunun kağıt baskısı idi.

CaseWare Analytics: IDEA kullanmanın yararları nelerdir?

Sabri: Herkesin söylediği bir görevi yerine getirmenin olanaksız olması paha biçilemez. IDEA kullanarak, imkansız ve mevcut sonuçları birkaç dakika içinde yapabiliyorum. Çok büyük veri kümelerini hızlıca analiz edebiliyoruz.

Bazen diğer araçlarla büyük veri analizi yapabilirsiniz; Ancak, çok uzun sürüyor ve bazen sisteminizi çökertiyor. IDEA'yı kullanarak verimliliği ve daha birçok kabiliyetimizi artırdık.

Microsoft Excel yararlı olabilirken, IDEA ile çok daha büyük veri kümelerini daha güvenilir bir şekilde analiz edebiliriz çünkü IDEA içinde verilerin bütünlüğünü manipüle etmenizi engelleyen kontroller ve dengeler vardır.

Daha da önemlisi, IDEA içindeki denetim izi (tarih) işlevi, başından sonuna kadar tamamlanan tüm adımları gösterebilir; ne yapıldı ve sonuçlara ulaşmak için takip edilen süreçler; ve bu sonuçların güvenilir olduğunu gösterir.

CaseWare Analytics: Diğer denetçilere IDEA'yı önerir misiniz?

Sabri: IDEA'yı meslektaşlarıma ya da verileri hızlı ve güvenilir bir şekilde analiz etmek isteyen verilerle uğraşan herkese kesinlikle tavsiye ederim.

CaseWare™ Analytics Big Data Yazılımı Hakkında

1988 yılında Kanada Toronto'da kurulan CaseWare International Inc., halen 172 ülkede 10 milyonu aşkın sektör yöneticisine 17 dilde hizmet vermektedir. Fortune 500 ve Global 500 listesinde yer alan lider firmaların % 80'den fazlasının kullanmakta olduğu CaseWare Analytics ve CaseWare Monitoring programları, işletmelerin karlılık ve verimlilik hedeflerini sürdürülebilir kılmak adına en güvenilir araçtır.

Bilgi ve Deneme Sürümü için
kagan.demirdoven@med-idea.com.tr
 Tel: (0 212) 356 7862
<http://www.med-idea.com.tr/>



MED IDEA
 Bilgi Yönetimi ve Ticaret A.Ş.

Güvenilir Big Data Analizi Yazılımı

Tedarik Zinciri Verilerinizdeki Kilidi CaseWare'le Açın

Satınalma, Lojistik, Üretim, Planlama ve Tedarik Zinciri Profesyonelleri için operasyonel verilerin analizi ve denetimlerini daha hızlı gerçekleştiren araçları sunar.



Verilerinizi
Keşfedin



Verilerinizi
Görselleştirin



Detayları
Anlayın

Tüm işletme veri analizi ihtiyaçlarınızı kolayca karşılayın



Neredeyse her
kaynaktan verilerinizi
zahmetsizce içe
aktarın



Gerçekleştirilmiş
tüm operasyonları
grafik ve tablo halinde
görüntüleyin



Dosyalara kolayca
erişin, kaydedin ve
paylaşın



Verilerinizdeki hataları,
sapma ve tutarsızlıkları
tespit edin



Veri özetleme,
katmanlandırma
ve analitik görevleri
gerçekleştirin



Çevrimiçi eğitim,
ücretsiz betikler ve
eklentiler, uzman
ve topluluk yardımı

Hızlı Görselleştirme Gücü

*Tedarik Zinciri Yöneticileri düşünülerek tasarlanmıştır.

*Tüm verilerinizi saniyeler bazında analiz edebilirsiniz.

*Görselleştirme gücü ile tüm verilerinizi anında otomatik olarak çizelgeler ve alan istatistikleri oluşturur.

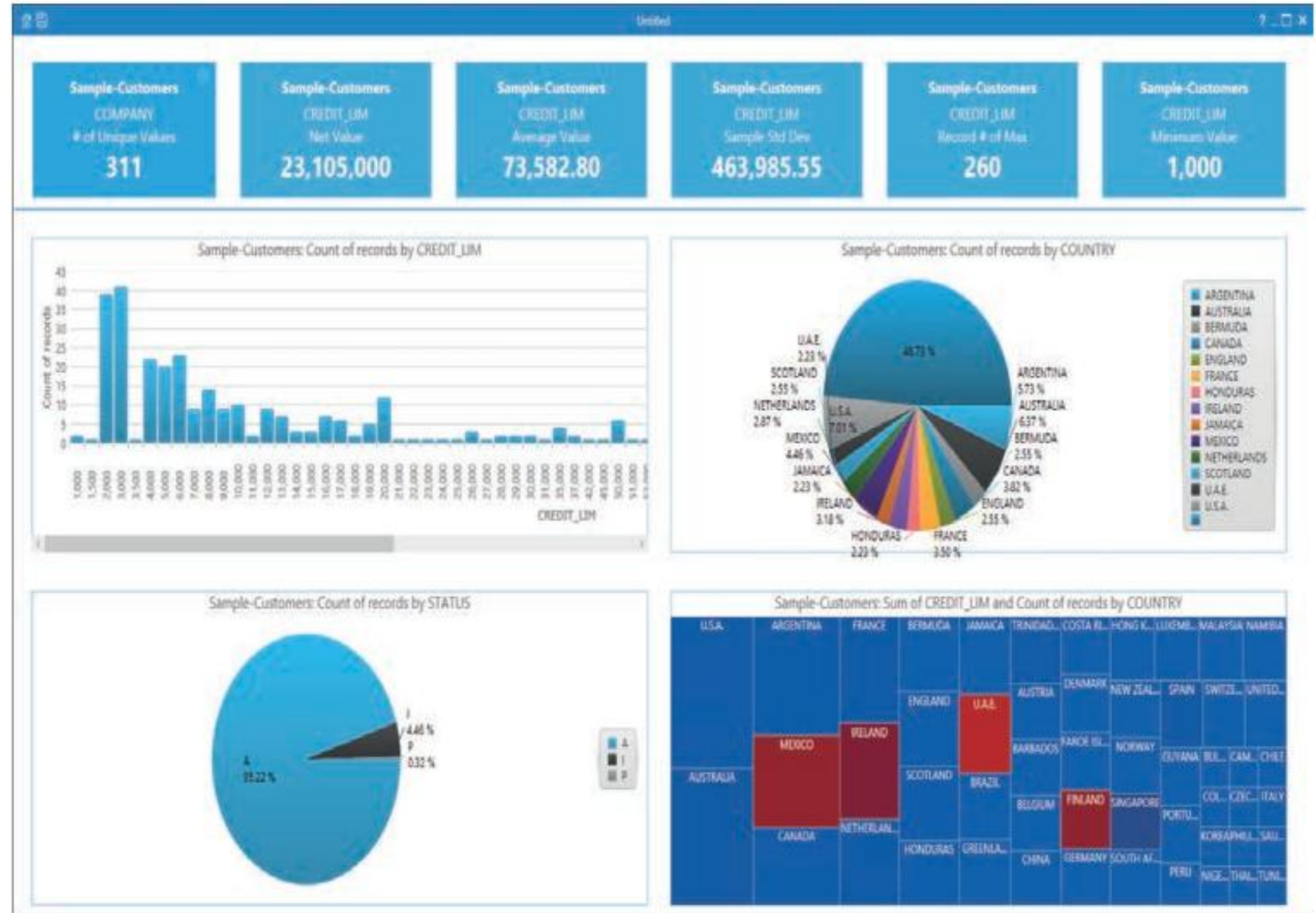
*Dashboard 10 panelde grafik görüntüleme imkanı sağlar.

Hızlı Kontrol ve Analiz Gücü

*Verilerinizde standart dışı, hatalı kalıpları, eğilimleri, sapmaları ve ilişkilendirmeleri hızla belirleyebilirsiniz.

*Tüm bilgileri tek tıkla görün.

*Zamanınızı stratejik kullanmanızı sağlar.



MED IDEA
Bilgi Yönetimi ve Ticaret A.Ş.

Detay Bilgi ve Deneme Sürümü için
kagan.demirdoven@med-idea.com.tr
Tel: (0 212) 356 7862
<http://www.med-idea.com.tr/>

SEKTÖREL HABERLER

KPMG ve Alibaba “Bulut’a Çıkacak”

KPMG ile Alibaba Group’un bulut bilişim ürünleri geliştiricisi Alibaba Cloud, başta Asya Pasifik ve Avrupa pazarları olmak üzere her ölçekte ve sektörde faaliyet gösteren şirketlere dijital dönüşüm hizmeti vermek amacıyla küresel ittifak kurmaya hazırlanıyor.

Alibaba’nın küresel müşteri ve iş ortaklarının katılımıyla düzenlediği en büyük etkinliği olan ‘Computing Conference 2018’de duyurulan işbirliği, sunacağı inovatif dijital çözümlerle şirketlerin dünya çapında büyümesini sağlamayı ve Çin merkezli işletmelerin yeni yurtdışı pazarlarına açılmasına yardımcı olmayı hedefliyor.

KPMG-Alibaba işbirliği öncelikli olarak dijital dönüşüm, online ve fiziksel alışveriş deneyimini birleştiren ‘yeni perakendecilik’, BT stratejisi danışmanlığı ve bulut tabanlı dijital

çözümlere odaklanacak. Alibaba’nın güçlü bulut bilişim ve yapay zeka yetkinliği, KPMG’nin küresel ağı, kurumsal çözümleri, iş zekası ve birçok Fortune 1000 şirketiyle işbirliğinden edindiği küresel bilgi birikimiyle birleşerek müşterilerin yeni pazarlara açılmasına yardımcı olacak.

‘Yeniliklere yön vereceğiz’

KPMG Çin ve Asya Pasifik Bölgesi Başkanı Said Honson To, Alibaba Cloud ile kurulan ortaklıktan duydukları memnuniyeti dile getirirken, “Müşterilerimiz tüm dünyadaki KPMG ve Alibaba Cloud ekipleri sayesinde küresel, ölçeklenebilir, bulut tabanlı dijital çözümlere yönelik ihtiyaçları için kendilerini güvende hissedebilecek” diye konuştu.

Alibaba Cloud Yönetim Kurulu Başkanı Simon Hu da ‘KPMG ile

birlikte farklı sektör ve şirketlerde inovasyonlara yön vermek ve hem yüksek performans hem de güvenli bulut altyapısına yönelik artan ihtiyaçları karşılamak için heyecan duyduklarını’ dile getirdi.

Ortak strateji ekibi

KPMG ve Alibaba Cloud bu işbirliği kapsamında, yeni pazarlara açılmak isteyen müşteriler için bulut altyapısı çözümleri geliştirmek üzere yazılım ve sistem mimarları ile mühendislerinden oluşan ortak bir strateji ekibi kurarak, veri güvenliği, mevzuata uygunluk ve kusursuz entegrasyon konularına odaklanacak.

KPMG uzmanları, Alibaba Cloud kurumsal internet mimarisi, bulut bilişimi ve güvenliği, büyük veri ve robotik süreç otomasyonu (RSO) ile ilgili eğitim alacak.



SEKTÖREL HABERLER

IOT CİHAZLARIN SAYISI 2025'TE 80 MİLYARA ÇIKACAK

Her şeyin son derece hızlı geliştiği ve dönüştüğü dijital çağda, kişisel yaşantıların, operasyonel faaliyetlerin ve işlerin de bu döngüye saniyelik zaman dilimi içinde ayak uydurması kaçınılmaz oluyor. Bilişim güvenliği alanındaki dağıtım ve çözümleriyle pazarda lider konumda bulunan Komtera Teknoloji'nin Genel Müdür Yardımcısı Ziya Gökalp, hayatı kolaylaştıran ve hızlandıran, hatta yapay zeka ile kullanıcıların adına kararlar vererek onlara asistanlık yapan teknolojileri kullanırken güvenliğe önem veren üreticiler seçmeye ve kullanıcı erişimini güvenli kılan uygulamalardan destek almaya davet ediyor.

Kullanıcılar için en uygun havayolu biletlerini bulabilen, aktarma ve bekleme sürelerini hesaplayabilen, rezervasyon yapabilen, banka hesap bakiyelerini kontrol ve teyit eden, gidilecek lokasyondaki hava durumu konusunda bilgiyi paylaşabilen, kullanılan ilaçların alınabilmesi için zaman aralıklarını hatırlatabilen, yapılacak satın alımlarda kredi limitlerinin yeterliliği konusunda bilgi veren, sorulan soruları anında yanıtlayabilen ve hatta kullanıcıların yerine düşünebilen IoT cihazların kullanımı giderek artıyor. Komtera Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Ziya Gökalp, sadece kullanımın değil, gündelik hayat ihtiyaçları düşünülerek bu cihazlara eklenen yapay zeka temelli fonksiyonların da artık sınır tanımadığına dikkat çekiyor.

Bir akıllı cihaz, satın alınması planlanan bir otomobilin güvenlik testlerinden aldığı puanı, aynı araca sahip dünyadaki tüm kullanıcıların olumlu veya olumsuz görüşlerini, aracın arıza çıkarma oranını, yedek parça ve servis ücretlerinin efektifliğini, önümüzdeki 3 yıllık zaman dilimi içerisinde tahmini değer kaybını, farklı markaya ait benzer araçlarla kıyaslanarak yapılan fonksiyonel karşılaştırmaları, veri tabanlarını ve tüketici görüş platformlarını kullanıcıların tek tek araştırmasına gerek kalmaksızın onlara sunabiliyor. Yıllık akaryakıt fiyat artışlarını, bulunulan ülkedeki enflasyon oranlarını baz alarak analiz ederek yakıt tüketimi ve verimliliği konusundaki sonucu söyleyebiliyor.

"IoT Cihazlar Evlerin Merkezi Sinir Sistemini Oluşturacak"

Başka bir örnek olarak, günlük antrenmanını aksatan kullanıcılara yakmaları gereken kalori miktarı IoT cihazlar tarafından hatırlatılıyor ve bunun için kaç kilometre daha yürüyüş yapılması gerektiği de belirtiliyor. Bu cihazlar, dışarıda 10 dakika içinde başlayacak yağmuru hava durumu sorulmadan bile göz önünde bulundurarak açık alan yerine evde kalıp yürüyüş bandının tercih edilmesi gerektiğini bile haber veriyor.

Komtera Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Ziya Gökalp, bu açılardan bakıldığında günlük hayatta kullanılan IoT cihazların ilerleyen

zamanlarda adeta evlerin merkezi sinir sistemini oluşturacağını açık olarak görülebileceğini belirtiyor.

Ziya Gökalp'e göre, üreticilerin tüketiciler ile yeni, güvenilir ve sadık bir ilişkiyi IoT cihazlar üzerinden kurması da yakın gelecek ile ilgili beklentiler arasında yer alıyor. Bu bağlamda, üreticiler evlerde kullanılan IoT cihazlar ekosisteminde yer alabilecek, onlarla kolayca entegre olabilecek ürünler ve çözümler geliştirmek üzere yatırım ve Ar-Ge çalışmalarına şimdiden başlamış durumda bulunuyor. Gökalp, böyle bir rekabetin sadece bu cihazlar ile yaşayan kullanıcılar için değil, kullanıcılar ve ev eşyaları arasındaki etkileşimler açısından da satın alma davranışını giderek daha fazla şekillendireceğini öngörüyor.

IoT cihazlar arasında olan akıllı radyatör, soğutucu, bulaşık ve çamaşır yıkama makineleri, aydınlatma, güvenlik kamerası, alarm sensörleri ve TV'lerin üretimine başlayan yüzlerce farklı üretici bulunuyor. Ayrıca, IoT cihazlar ile sosyal medya platformlarının yönetilmesi üzerine entegrasyon çalışmaları da yapılıyor. Bu bağlamda evde hasta bakım ve çocuk gözetim sistemleri ile entegrasyon, kişisel asistanlığın bir diğer gündem maddesini oluşturuyor. Dolayısıyla bütün bu sistemi, mobil teknolojiler ve yapay zeka uygulamaları ile sağlamlaştıran bir otomasyon teknolojisi olarak tanımlamak yanlış olmaz.





Bu aşamada Ziya Gökalp, düşünülmesi gereken en önemli soruyu gündeme getiriyor: Soruları yanıtlayan, kişilerin adına karar veren, hesapları yöneten ve denetleyen,

Üreticilerin bizler hakkında edindiği bu bilgileri kayıt altında tutmasının, sınıflandırmasının, üçüncü şahıslar ile ticari veya ticari olmayan nedenler ile paylaşmasının önüne geçilebiliyor mu? Üreticilerin bu bilgilerin gizliliğini ve bütünlüğünü sağlaması konusunda attığı adımlar ile kullandıkları güvenlik teknolojilerinden emin olunabilir mi? Ziya Gökalp, bu konuda göz önünde bulundurmamız

Bütün bu durumların kişisel veri ve özel yaşam konusunda ciddi riskler teşkil etmesi nedeniyle Ziya Gökalp, her ne kadar akıllı ev teknoloji üreticileri IoT güvenliği konusunda yatırımlar yapmaya başlamış olsa da cihaz sistemlerinin güvenlik kuralları ve üçüncü parti güvenlik uygulamaları ile mutlaka korunması gerektiğini vurguluyor. Gökalp, akıllı ev teknolojilerine iki faktörlü veya biyometrik kimlik doğrulamaları eşliğinde erişim gerçekleştirmenin öneminin altını çizerken yetkisiz erişimlerden korunmak adına ağ geçitlerinde Birleşik Tehdit Yönetimi kullanımının kaçınılmaz olduğunu da belirtiyor.





Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programları

Yüksek Lisans, Yüksek Hedefler !

www.tedarikzinciri.org

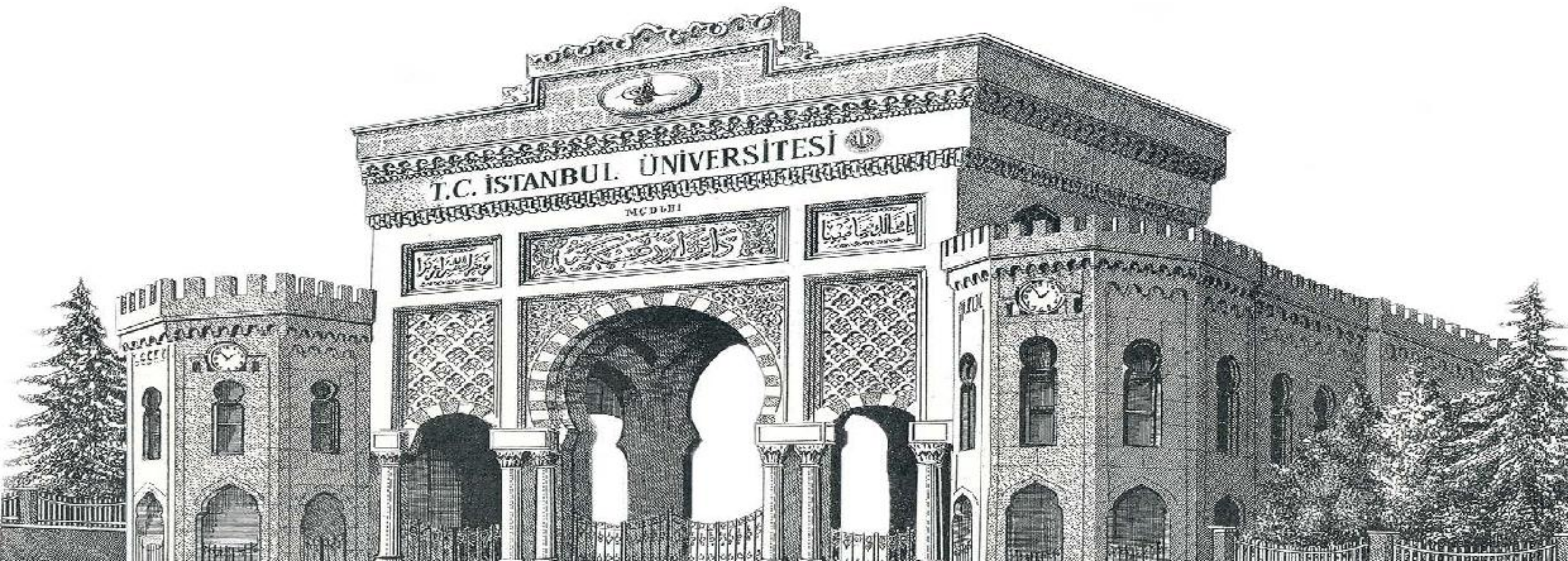


**Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticileri
Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programında Yetiştiriyor**

Program Başkanı: Prof. Dr. Murat ERDAL (merdal@istanbul.edu.tr)

Program Hakkında: <http://siyasal.istanbul.edu.tr>

Başvuru: <http://sosyalbilimler.istanbul.edu.tr>



SEKTÖREL HABERLER

Yan Sanayideki Dönüşüm, “Trend İnovasyon”la Başlayacak

Konfeksiyon Yan Sanayicileri Derneği (KYSD) tarafından bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen ‘Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği’ sona erdi. İki gün boyunca Wow Hotel Airport Convention Center’da yerli ve yabancı misafirlerini ağırlayan KYSD, gelecek sene için şimdiden hazırlıklarına başladı.

Konfeksiyon Yan Sanayi’nin en seçkin firmalarının iştirakiyle 25-26 Eylül 2018 tarihlerinde düzenlenen ‘III. Trend İnovasyon’ etkinliğinin ikinci ve son gününde, tasarımcıların ve sponsorların desteği, İsrail ile Rusya’dan gelen yabancı alım gruplarının katılımıyla oldukça verimli, renkli ve keyifli anlar yaşandı.

Tasarımcılar Trend İnovasyona İnanıyor

Moda Tasarımcıları Derneği’nden Can Yunus Çetinkaya, beklentisinin üzerinde bir organizasyonla karşılaşmaktan duyduğu mutluluğu dile getirirken, bir sonraki yıl etkinliğin içerisinde yer almayı düşünebileceğini ifade etti. Okan Üniversitesi öğrencilerinin düğme, fermuar, tela, etiket, vatka, dar dokuma gibi ürünleri kullanarak meydana getirdikleri ürünler, ziyaretçiler tarafından yine ilgiyle takip edildi. Firmaların ikinci günde daha yoğun bir şekilde görüşme yapmak amacıyla organizasyonu ziyaret etmeleri, Dernek yetkilileri ve katılımcılarca memnuniyetle karşılandı.

Vizyon 2030 Hedeflerine Trend İnovasyonla Ulaşılabilecek

III. Trend İnovasyon Etkinliği çerçevesinde İstanbul Ticaret Odası 42. Zümre Toplantısı da yapıldı. Türkiye Konfeksiyon Yan Sanayi Sektörü: Vizyon 2030’ kitabının tanıtımının, hazırlık sürecinin ve sektöre kazandıracağı

faidaların anlatıldığı toplantıda kitabın oluşmasında başrolü oynayan Prof. Dr. Bülent Özipek de söz alarak 2030 hedeflerinin önemine ve realize edilmesi için yapılması gerekenlere dikkat çeken bir konuşma yaptı.

Kalite, fiyat, hız, tasarım, çevre ve sürdürülebilirlik hususlarının konfeksiyon yan sanayi için büyük önem arz ettiğini ifade eden Özipek, sınırlı olan direkt ihracatın artması için ‘Trend İnovasyon’ gibi etkinliklerin çok önemli olduğunu, bu sayede sektörün özgüveninin artacağını, dolayısıyla hazır giyim endüstrisine katma değer sunan yanının daha çok ön plana çıkabileceğini belirtti. Yapılan değerlendirmeler sonucunda sektör oyuncularının fikir birliği yaptığı başlıklar ise şöylece sıralandı:

- 1) Yan Sanayi Tedarik Denetim Sistemi kurulmalıdır.
- 2) Firma güvenliği ve denetimler için ilgili bakanlık içinde bir birim oluşturulmalıdır.
- 3) Yan sanayine yönelik Meslek Liseleri oluşturulmalı, kurulacak böyle bir lisede sektördeki uzmanların sektörle ilgili ana alanları belirleyerek ders vermesi, birikimlerini aktarması sağlanmalıdır.
- 4) Ortak numune, Tasarım Ofisleri ve Ar-Ge Merkezleri kurulmalıdır.
- 5) Fonksiyonel, sürdürülebilir, çevreye ve insan sağlığına duyarlı, geri kazanılmış malzemelerin kullanıldığı inovatif ürünler geliştirilmelidir ve bu yöndeki yapılanmalar desteklenmelidir.
- 6) Uluslararası müşterilerle direkt temas kuracak mekanizmalar geliştirilmelidir.
- 7) İTO’da Tekstil ve Yan Sanayi Borsası kurulmalıdır.
- 8) İstanbul sınırları içerisinde Uzman Yan Sanayi Bölgesi oluşturulmalıdır.



SEKTÖREL HABERLER

Trend İnovasyon'un bu maddelerin hayata geçirilmesi için bir başlangıç olduğu noktasında hem fikir olan sektör temsilcileri, yan sanayinin gelecek projeksiyonuna yön verecek bu etkinliğin önümüzdeki yıllarda daha iyi anlaşılması ve sektördeki tüm firmalar tarafından sahiplenilerek Dünya çapında bir marka değerine sahip olması için bugünden itibaren çalışmalarına başlayacaklarını söylediler.

Trend İnovasyon Katılımcılarına Marka Tescil Desteği

III. Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliğinin sponsorlarından Adres Patent, etkinlik katılımcılarına özel olarak marka tescil işlemlerinde yüzde 25 civarında bir destek sunacağını açıkladı. Belirli bir süre zarfında yapılacak bu destek için ihtiyacı olan firmaların hemen kendileriyle irtibata geçmesi gerektiğini kaydeden Patent yetkilileri, Trend İnovasyon'un içerisinde olmaktan büyük onur ve mutluluk duyduklarını da ifade ettiler.



duyduğu mutluluğu dile getirirken, emeği geçen herkese sonsuz şükranlarını sunmayı bir borç bildiğini, gelecek senenin kurgusunu yapmaya şimdiden başladıklarını ve bunun heyecanını tüm yıl boyunca hissedeceklerini,

böylece üretken bir STK olmanın hazzını hep birlikte yaşayacaklarını kaydetti. Özpehlivan ayrıca demek fuar-etkinlik komitesi üyelerinden Osman Nuri Noyan ve İsmail Ali Şahin'e birer plaket vererek, gayret ve emekleri için kendilerinin şahsında tüm komite ve YK üyelerine teşekkürlerini iletti. Ayrıca KYSD Yönetim Kurulu üyeleri, Trend İnovasyon katılımcılarıyla sponsorlarının stantlarını tek tek dolaşıp hepsine desteklerinden ötürü teşekkür ederek, katılım belgelerini takdim ettiler.

**Etkinlik, 'Yan Sanayi Pastası'yla Sona Erdi**

Yine etkinlik sponsorlarından Pastan Burada, son günde, katılımcılara keyifli anlar yaşatan bir pasta hazırladı. Üzerinde yan sanayi ürünlerinin bulunduğu pasta, KYSD üyeleri ve katılımcılarla birlikte kesilerek misafirlere ikram edildi. KYSD Başkanı Dr. Murat Özpehlivan, bu ailenin bir parçası olmaktan



SEKTÖREL HABERLER

TPF “Yerli Üretim, Yerel Marketten Alınır” Kampanyasını Paşlattı

Alışverişte yeni bir dönemi başlatacak olan “Yerli Üretim” yönetmeliğine Türkiye Perakendeciler Federasyonu’ndan (TPF) destek geldi. Toplam market grupları içinde yüzde 35,3'lük payla sektörün en büyük yapılanması olan TPF, “Yerli Üretim, Yerel Marketten Alınır” kampanyasını basın toplantısıyla tanıttı. 3 Ekim 2018’de yürürlüğe girecek yönetmelik düzenlemesini desteklemek için geliştirilen kampanya ile ilgili TPF Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Altunbilek; “Türkiye’de üretilen ürünlerin desteklenmesi çok doğru bir karar. Markanın yerli ya da yabancı olmasından bağımsız olarak bu ülkede üreten, istihdam sağlayan, ülke ekonomisine katkı sağlayanlar desteklenmeli. Biz de Türkiye genelindeki tüm satış noktalarımızda yerli üretime daha çok yer vereceğiz. Marketlerimizin içinde ve dışında yönlendirmeler yapıp, çalışanlarımızı ve müşterilerimizi yerli üretim konusunda eğitip bilgilendireceğiz. Ekonomik anlamda bazı zorluklar yaşadığımız bu süreçte, ülkeye yerli üretimi, yereli destekleyerek güçleneceğiz. Türkiye’ye fayda sağlayacak her girişimi bugüne kadar destekledik, bundan sonra da destekleyeceğiz” dedi.

Perakende sektörünün en büyük çatı örgütü konumunda olan TPF’den, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan’ın geçtiğimiz hafta tanıttığı “Yerli Üretim” yönetmeliği ve logosuna destek geldi. ‘Fiyat Etiketli Yönetmeliği’nde yapılan değişiklikle 3 Ekim 2018 tarihinde yürürlüğe girecek yeni yönetmeliği tüketici, çalışan ve üretici kanalında büyük bir kampanyaya dönüştüren TPF, “Yerli Üretim, Yerel Marketten Alınır” kampanyasını hayata geçirdi.

Kampanyanın tanıtım toplantısı, TPF Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Altunbilek, Başkan Yardımcısı Ömer Düzgün, TPF Genel Sekreteri Vahdet Sankaya, TPF Yönetim Kurulu Üyeleri İhsan Korkmaz, İbrahim Özhan, Mustafa Şekerci, Ramazan Ulu ve Çukurova PERDER Başkanı Faysal Tatlı’nın katılımıyla gerçekleşti.

Ekonomik anlamda bazı zorlukların yaşandığı günümüzde, ülkeye yerli üretimi, yereli destekleyerek güçleneceğiz diyen TPF Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Altunbilek; “Tüketicinin rahatlatılması ve Türkiye ekonomisi için hayata geçirilen tüm girişimlerde olduğu gibi ‘Yerli Üretim’ yönetmeliğini de sonuna kadar destekliyoruz. Bu

önemli projeyi bir adım öteye taşımak için ‘Yerli Üretim, Yerel Marketten Alınır’ kampanyasını geliştirdik. Bundan sonra Türkiye genelindeki 4 bine yakın satış noktamızda yerli üretime raflarımızda daha çok yer vereceğiz. Tüketicilerimizi hazırladığımız kampanya logoları ile daha iyi yönlendireceğiz. Tüketicilerimizi yerli, yani Türkiye’de üretilen ürünleri tercih etmeleri için bilinçlendireceğiz. Bunun için mağazalarımızın içini ve dışını kampanya görselleri ile süsleyeceğiz. Çalışanlarımızı yerli üretim konusunda eğitip, bilgilendireceğiz ki onlar da diğer tüketicileri bilinçlendirsinsinler” dedi.

Ülke ekonomisi için hayli önem taşıyan kampanya sürecinde broşür, mağaza içi alanlarda da görsel ve sesli yönlendirmeler yapılacağını kaydeden Altunbilek; “Yerli üretimin, yerel işletmecilerin, bizlerin büyümesi; tüketici harcamalarının devam ettiği, ekonomiye olan güvenin sürdüğü bir ortam demek. Bizlerin istihdama ve ülke ekonomisine katkımızın artması demek. El birliği ile gündemdeki sorunlara çözüm üretebileceğimize yürekten inanıyoruz” açıklamasını yaptı.

Toplantıda, son haftalarda sektörün gündeminde yer alan fiyat artışları, stokçuluk ve fiyat etiketi konuları da ele alındı. Üretici, tedarikçi ve market giderlerinin ciddi oranda arttığına dikkat çeken TPF Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Altunbilek; “Rekabetin had safhada yaşandığı sektörde ‘Marketler fahiş zam yapıyor’ haberleri doğruyu yansıtmıyor” dedi. Onlarca market markasının yer aldığı sektörde, işletmecilerin rakiplerinden daha ucuz satmak için pazardaki fiyatları tek tek incelediğini ve satın alma görüşmelerini bu doğrultuda gerçekleştirdiğini belirten Altunbilek; “Bütün üyelerimiz lojistik, ürün yönetimi, personel kullanımı, enerji tasarrufu, ekipman kullanımı gibi birçok başlıkta maliyetleri kontrol altına almak için gerekli tüm çalışmalar yapıyor. TÜFE’nin yüzde 17,90 olarak açıklandığı bir dönemdeyiz. Çikolatadan helvaya, şampuandan deterjana kadar üretime dayalı sektörlerde yüzde 30’un üzerinde üretici enflasyonu var. Sadece üretici değil, karlılıklar minimum seviyeye inen market zincirlerinin maliyetleri de her geçen gün daha da artıyor” dedi.

“KİRA ZAMLARI YÜZÜNDEN BAZI İŞLETMELER MAĞAZASINI KAPATTI”

Mağaza kiralanna ciddi oranda zam yapıldığını kaydeden Mustafa Altunbilek şöyle konuştu; “İyi lokasyonlu ve döviz üzerinden kontrat yapan mağazalarda meslektaşlarımızın bazıları anlaşmalarını

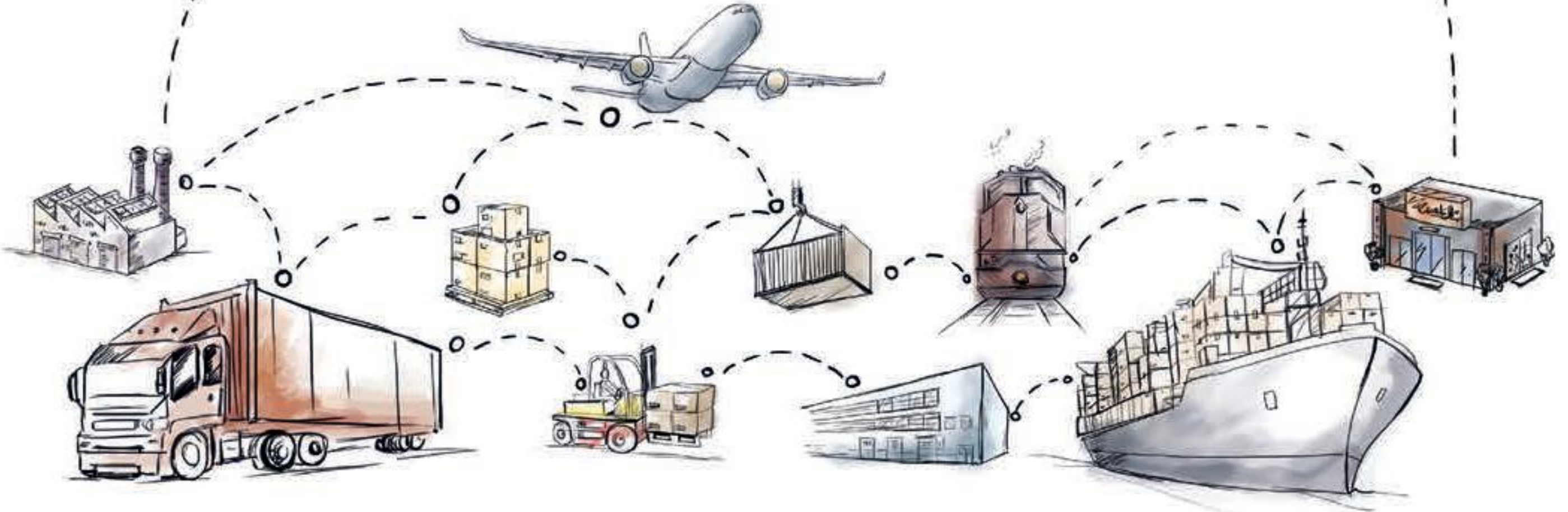


belli bir kurda sabitlemeye çalıştı. Bazı işletmeler ise iyi ciro yapsa da mağazaları kapatmak zorunda kaldı. Enerji tüketiminin yanı sıra personel maaşları, genel merkez ve depo giderleri, lojistik giderleri, kayıp-kaçak, fire, ekipman ve teknoloji giderleriyle mücadele eden marketler yıl sonunda halen kar edebilmişse kendilerini şanslı görecektir. Tüm bu gelişmeler doğrultusunda ekonominin can damarı olan perakendecilerin kamuoyunda günah keçisi olarak gösterilmesinden rahatsız. Tüketicilerin özellikle de gıda ürünlerine daha rahat erişebilmesi için hükümetimizce bizlere verilecek görevleri yerine getirmeye hazırız.”

Minimum karlarla iş yapan perakendecilerin tüketicilerine tüm gelişmeleri doğru anlatmayı kendilerine bir görev bildiğini kaydeden Mustafa Altunbilek; “Sektörümüzün gerçekleri bu. Biz bu ortamda rekabet etmeye, vatandaşa hizmet sunmaya devam edeceğiz. Başka bir Türkiye yok, bu ülke bizim. Biz de bu ülkenin yerel perakendecileriyiz. Bizlerin aleyhine olan ve kamuoyunu yanıltan türde yorumlar, tüketicilerimizi mutsuz ediyor. Güven duygusunu zedeliyor. Duygusal boyutların yanı sıra yaşanan bu durum sektörün rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Kar edemiyoruz diye yatırımımızı başka ülkelere taşıyamayız. Biz yine işimizi yapmaya, ülkemize fayda sağlamaya devam edeceğiz” açıklamasını yaptı. Altunbilek ayrıca stokçulukla ilgili olarak; “Artık stokçuluk diye bir kavram kalmadı. Bütçelerimizin darlığından dolayı stok yapma durumumuz ortadan kalktı. Ürün alıp, reyonlarımızda tüketicilerimize sunup, sattıkça yenisini alıyoruz. Stokçuluk mantığıyla kısa vadede küçük çıkar kollayanların da bu çağda ayakta kalması mümkün değil” dedi.



ÜRETİLEN ÜRÜN VE HİZMETLERİ
ALICISINA TESLİM ETME SÜRECİ LOJİSTİK BİLGİ YÖNETİM SİSTEMİ



LogiMaxx®

Cargomax®

T-Maxx®

w w w . x i n e r j i . c o m

Merkez: Büyükdere Caddesi, No:108/1 Oyal İş Merkezi, Kat.10 Pk.34394 Esentepe-Şişli / İstanbul
V.D. Mecidiyeköy-844 032 27 07 İTO Sicil - 503175-450757

Ankara Şube Ofis: Koç Kuleleri Söğütözü Caddesi No.2 A Blok D.3 Çankaya-Ankara
V.D. Maltepe - 844 032 27 07 ATO Sicil - 409071

info@xinerji.com erkan.durdagi@xinerji.com

Merkez : Telefon 0 212 217 34 44
Ankara Şube Ofis: Telefon 0 312 504 40 70

SEKTÖREL HABERLER

Kiralama Fiyatları Artacak, Revizyon Şart

Artan maliyetler ve gerileyen satışlar nedeniyle zorlu günler geçiren otomotiv sektörü, kiralama sözleşmelerinin Türk Lirası ile yapılması zorunluluğu sonrası bir önemli sorunla daha karşı karşıya kaldı. Maliyetleri ve kiralama bedellerini artıracığı öngörülen TL düzenlemesinin ardından araç kiralama sektörü ekonomi yönetiminden revizyon talep ediyor. Sektörün önemli firmalarından Europcar'ın Türkiye faaliyetlerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Fidan, araç kiralama sektörünün taleplerini ve son gelişmeleri değerlendirdi.

Otomotiv sektöründeki satışlar 2018 yılının ilk sekiz ayında daralma gösterdi. Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarındaki satış rakamları bir önceki yılın aynı döneminde 555 bin 991 iken, 2018 yılının Ocak-Ağustos döneminde 440 bin 428 adet olarak gerçekleşti.

İthalat kaynaklı olması nedeniyle kur hareketlerinden etkilenen otomotiv sektöründe satışlar gerilerken, araç kiralama sektörü bu yıl turizmde yaşanan güçlü toparlanmanın desteğiyle aynı oranda etkilenmedi. Ancak döviz kurları ve vergilerdeki değişimler nedeniyle sektör yüzde 60'lara varan araç yenileme maliyetlerini karşılamakta güçlük çekiyor. Artan maliyetlere ek olarak sözleşmelere getirilen TL zorunluluğu karşısında ortak akılda hareket etme kararı alan otomotiv sektörünün tüm paydaşları önerilerini ve revizyon taleplerini bakanlıklara sunmaya hazırlanıyor.

Sektörün pazar büyüklüğü yaklaşık 31 milyar TL

Sektördeki gelişmeleri değerlendiren Avrupa'nın önde gelen araç kiralama şirketlerden Europcar'ın Türkiye faaliyetlerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Fırat Fidan: "Operasyonel araç kiralama sektörü yılın ilk 8 ayında Türkiye'de satılan yeni otomobillerin yüzde 22'si olan 76 bin 325 adetlik yeni aracı filosuna kattı ve aktif pazar büyüklüğü 31 milyar TL'ye yaklaştı. Bununla birlikte Türk Lirasının değer kaybetmesi ve hem enflasyon hem de faizlerdeki artış sektörün büyümesini yavaşlattı. Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan otomotiv sanayinin geçtiğimiz yıllardaki satış performanslarını yakalaması, ülke ekonomisinin daha da güçlenmesinde önemli bir rol oynayacaktır" ifadelerini kullandı.

Oto kiralama sektöründeki satış performanslarını operasyonel ve günlük kiralamar olmak üzere iki başlık

altında analiz etmek gerektiğini aktaran Fidan, "Bu yıl özelinde değerlendirildiğinde operasyonel kiralamalarda geçtiğimiz yıllarla benzer rakamlar görüyoruz. Bununla birlikte kapanan şirketlerin sayısındaki artış nedeniyle yaşanan sıkıntılar göze çarpıyor. Günlük kiralamalarda ise ülke turizminde yaşanan toparlanmanın olumlu etkisini görüyoruz. Turist sayısında yaşanan dikkate değer artışların katkısıyla bireysel kiralamalarda Ege ve Akdeniz bölgelerindeki bazı ofislerimizde bir önceki yıla göre yüzde 150'leri bulan artışlar yaşandı fakat tüm bu olumlu havaya rağmen yaşanan kurdaki hızlı değişim ve TL şarı sektörün geleceğini tehdit altında bırakıyor." şeklinde konuştu.

TL zorunluluğu kendi ayağımıza sıkamak anlamına geliyor

Araç kiralama sektöründe son günlerin en önemli gelişmelerinden birisi de sözleşmelerin TL üzerinden yapılması zorunluluğu oldu. 13 Eylül tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Türk parasının kıymetinin korunması hakkındaki kanun düzenlemesiyle birlikte yurt içinde dövizle konut ve araç kiralama sektörünün önüne geçilmişti.

Alınan bu kararın değerlendiren ve sektörde kiralamaların yüzde 78'inin döviz üzerinden yapıldığını hatırlatan Fidan, "Şu an sektörümüzde 360 bin araç kiralık durumda, bunun için kullanılan kredi tutarı ise 3,5 milyar Euro civarında. Bankaların Euro ile fonladığı kredileri TL'ye çevirmesi mümkün değil. Ortaya çıkan bu tabloda, kiralama şirketleri olarak bizim sözleşmeleri TL'ye çevirmemiz ise kendi ayağımıza sıkamak anlamına geliyor. Birçok operasyonel kiralama firması bunun altından kalkamaz" ifadelerini kullandı.

Sözleşmelerin TL'ye dönmesi kiralama bedelleri artıracak

Kiralama sözleşmelerinin dövizden Türk Lirası'na dönmesi durumunda araç kiralama bedellerinin de artacağına işaret eden Fidan, "Yeni düzenlemeye göre döviz üzerinden yapılan kiralama sözleşmelerinin 30 gün içerisinde Türk Lirası olarak yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Ancak bu sözleşmeler TL'ye dönerken TL'deki faiz oranlarının etkisi ile daha yüksek bir bedel ile yenilenecek. Bu durumda ne müşterilerimizin ne de araç kiralama şirketlerinin oluşacak yeni maliyetleri kaldırmaları mümkün olmayacak" dedi.

Bakan Albayrak'tan randevu talep ettik, revizyon bekliyoruz

Döviz kurlarındaki artışlara paralel olarak TL ile kiralama taleplerinde bir artış yaşandığını da anımsatan Fidan şöyle devam etti: "Yine kurlara paralel olarak artan maliyetlerimiz nedeniyle ve önümüzü göremediğimiz için, TL ile kiralama yapmak isteyen müşterilere yüksek fiyat vermek durumunda kalıyoruz, liste fiyatları her geçen gün yükseliyor. TL şartı düzenlemesi ve diğer hususlarda görüşmek üzere TOKKDER, OSD, ODD, OYDER, OİB, ve TAYSAD gibi otomotiv sektörünün tüm paydaşları olarak ortak bir öneri paketi hazırlayarak bakanlıklardan randevu talep ettik. Mümkün olan en kısa sürede bakanlarımızdan sektörü rahatlatacak revizyonlar bekliyoruz."



SEKTÖREL HABERLER

İnovasyonda Türkiye'nin Puanı Yükseliyor

KPMG'nin '2018 Küresel İnovasyon Merkezleri Araştırması'na göre ABD, küresel ölçekte etkili inovasyon ve yeni teknolojiler alanında bu yıl da lider seçildi. Araştırmaya katılanların yüzde 34'ü ABD'yi inovasyon lideri seçti. ABD, geçen yılki araştırmada da, yüzde 26'lık oy oranıyla yine listenin başında yer almıştı. Bu yılki araştırmada yüzde 26'lık oranla ikinci sırayı alan Çin'i, yüzde 13 ile Hindistan takip etti. Birleşik Krallık ve Japonya ise dördüncü sırayı paylaştı.

KPMG'nin 2018 Küresel İnovasyon Merkezleri Araştırması, dünyanın dört bir yanından 800'e yakın teknoloji sektörü lideri ile yapılan anketlerden elde edilen sonuçlarla hazırlandı. Araştırmaya ilişkin açıklamada bulunan KPMG Türkiye Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon Sektör Lideri Serkan Ercin, "Yeni teknolojiler için ekosistem küresel ölçekte büyümeyi sürdürüyor. Start-up'lara ve yeni fikirlere yapılan kurumsal yatırımlar ve devlet yatırımlarıyla birlikte öncü teknoloji şirketleri arasındaki işbirliği bu ekosistemi artan şekilde destekliyor" diye konuştu.

Teknolojik yenilik merkezleri

Araştırma kapsamında teknoloji sektörü liderlerine gelecek 4 yıl içinde San Francisco / Silikon Vadisi'nin yanı sıra hangi üç şehrin öncü teknolojik yenilik merkezi haline geleceği soruldu. Listede ilk 10'da ağırlıklı olarak ABD ve Çin şehirlerinin yer aldığı geçen yıldan farklı olarak bu yılki ilk 10 şehir arasında Amerika, Asya, Avrupa kıtalarından ve İsrail'den şehirler de bulunuyor.

Türkiye'nin puanı yükseliyor

Ercin, bu yıl yayımlanan Girişimcilik ve Teknoloji Ticarileştirme Raporu'na göre inovasyon merkezi şehirler listesinde henüz Türkiye'den bir şehir yer almadığını, ancak Türkiye'nin Küresel Girişimcilik Endeksi (Global Entrepreneurship Index) skorunun geçen yıl yüzde 3 yükseldiğini ve Asya-Pasifik ülkeleri arasında ürün inovasyonu konusunda en iyi ortalamayı kaydettiğini belirtti.

Ercin yaptığı açıklamada, "Bazı şehirler halen makroekonomik ve altyapısal zorluklarla yüzleşirken,

diğerlerinin ciddi bir ilerleme kaydetmesiyle inovasyon, dünya genelinde dağınık bir yapıya büründü. Bir şehrin inovasyon merkezi olarak görülmesinin ardında birçok etken bulunuyor. Devlet teşvikleri, teknoloji parkları, kurumsal yatırımlar ve son teknoloji ürünü altyapılar bunlardan bazıları arasında gösterilebilir" dedi.

Önde gelen inovasyon merkezleri

Şangay (Çin)	Singapur
Tokyo (Japonya)	Seul (Güney Kore)
Londra (Birleşik Krallık)	Tel Aviv (İsrail)
New York (ABD)	Bangalore (Hindistan)
Pekin (Çin)	Berlin (Almanya)

En önemli ölçüt gelir artışı

Teknoloji sektörü liderlerine göre gelir artışı, şirketlerdeki inovasyon çalışmalarının ne denli başarılı olduğuna dair en önemli ölçüt kabul ediliyor. Geçtiğimiz seneki araştırmada en önemli ölçüt sayılan patent sayısı bu yılki çalışmada ilk üçe girmedi. Yeniliğin ölçümlenmesinde diğer önemli ölçütler ise pazar payı ve yatırım geri dönüşü olarak değerlendiriliyor.

Çalışanlar 'terfi' istiyor

Şirketlerin çalışanlarını inovasyona teşvik etmek için seçebileceği en etkili yöntem sorulduğunda, katılımcıların yüzde 27'si 'terfi' yanıtını verirken, 'diğer finansal teşvikler' ve 'nakit' sırasıyla yüzde 16 ve yüzde 14'lük oy oranlarıyla ikinci ve üçüncü sırada yer aldı.

Yeniliği yöneten kişi

Şirketlerinde yeniliğin yönetiminden hangi departmanın/pozisyonun sorumlu olduğu sorusuna katılımcılar ilkdefa, 'İnovasyon Lideri'nden (Chief Innovation Officer) daha çok 'Bilgi Teknolojileri Lideri' (Chief Information Officer) cevabını verdi.

Yenilik vizyonerleri

Araştırmada Tesla ve SpaceX'in CEO'su Elon Musk, en önemli küresel teknoloji vizyoneri seçilirken, Google CEO'su Sundar Pichai ikinci, Facebook CEO'su Mark Zuckerberg üçüncü ve Alibaba Başkanı Jack Ma ise dördüncü sırada yer aldı. Microsoft CEO'su Satya Nadella ve Bill Gates beşinci sırayı paylaşan isimler oldu. Alphabet CEO'su Larry Page ve Apple CEO'su Tim Cook ise yedinci sırayı paylaştı.

Google, teknolojik yeniliklerin teşviki bağlamında bir kez daha lider vizyoner şirket seçildi. Google'ı sırasıyla Apple, Microsoft ve Tesla takip etti. Amazon ve Alibaba ise beşinci sırayı aldı.



SEKTÖREL HABERLER

İstanbul Sanayi Odası İstanbul PMI® İmalat Sanayi Raporu

Türkiye İmalat PMI endeksi Eylül ayında 42,7 olarak gerçekleşti

İstanbul Sanayi Odası ve IHS Markit'ten elde edilen PMI® anket verileri Türk imalat sektörünün faaliyet koşullarında yavaşlamanın sürdüğünü işaret etti. Şirketlerin istihdam ve satın alma faaliyetlerini azaltmasıyla üretim ve yeni siparişler yavaşlamaya devam etti. Türk lirasındaki zayıflık enflasyonist baskıyı artırmaya devam ederken girdi temininde zorluklar yaşandığı belirtildi.

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI), imalat sanayinin kaydettiği performansı sergilemek amacıyla tasarlanmış tek rakamlı, bileşik performans göstergesidir. Manşet gösterge; yeni siparişler, fabrika çıkışları, istihdam, tedarikçilerin teslim süresi ve satın alma stokları gibi göstergelerden elde edilmektedir. 50,0 değerinin üzerinde ölçülen tüm rakamlar sektörde genel anlamda iyileşmeye işaret etmektedir.

Ağustos ayında 46,4 olarak ölçülen PMI endeksi Eylül ayında 42,7'ye geriledi ve üst üste altıncı ay olacak şekilde eşik değer 50,0'nin altında gerçekleşti. Faaliyet koşulları Mart 2009'dan beri gözlenen en zayıf düzeye geriledi.

Mevcut zorlu faaliyet koşulları endekste son durumda etkili oldu ve hem üretim hem de yeni siparişler Eylül ayında da yavaşlamaya devam etti. Yeni ihracat siparişleri son 3 ayda ilk kez olacak şekilde hız kaybetti. Ancak Türk lirasındaki zayıflamanın ihracatı bir miktar desteklemesiyle birlikte yeni ihracat siparişlerindeki yavaşlama toplam siparişlerdekine kıyasla çok daha düşük düzeyde gerçekleşti.

Üretimdeki yavaşlama firmaların istihdam ve satın alma faaliyetlerini azaltmasına neden oldu. İstihdam düzeyi üst üste ikinci ay olacak şekilde geriledi.



Türk lirasındaki zayıflamanın etkisiyle hem girdi maliyetleri hem de nihai ürün fiyatlarında üst üste ikinci ay olacak şekilde rekor düzeyde artış kaydedildi.

Ayrıca mevcut zorluklar tedarikçilerin zaman zaman girdi temin edememesine yol açtı. Bunun yansıması olarak satın alınan ürünlerin tesliminde gecikmeler yaşandı. Tedarikçilerin teslimat sürelerindeki uzama anketin başladığı Haziran 2005'ten beri en belirgin düzeyde gerçekleşti.

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI anket verileri hakkında değerlendirmede bulunan IHS Markit Direktör Yardımcısı Andrew Harker, şunları söyledi:

"Faaliyet koşullarında yaşanan zorluklar Eylül ayında Türk imalatçıların üzerinde baskının sürmesine neden oldu. Sektörde güçlü enflasyonist baskılar gözlenmeye devam ederken, müşteriler yeni sipariş vermekten imtina etti ve tedarik zincirinde bozulmalar yaşandı."

Üretim Endeksi

Üretiminiz bir ay öncesine göre nasıl değişti?

Türk imalat sektörünün üretimi Mayıs ayından beri her ay olduğu gibi Eylül'de de yavaşladı. Ancak Eylül'deki hız kaybı Mart 2009'dan beri gözlenen en belirgin düzeyde gerçekleşti. Anket katılımcıları bu durumun büyük ölçüde Türk lirasındaki zayıflamanın etkisiyle zorlaşan faaliyet koşullarından kaynaklandığını belirtti.



Yeni İhracat Siparişleri Endeksi

Yurtdışından aldığınız siparişler bir ay öncesine göre nasıl değişti?

Yeni ihracat siparişleri son 3 ayda ilk kez olacak şekilde Eylül ayında geriledi. Ancak yeni ihracat siparişlerindeki gerileme toplam siparişlerdekine kıyasla çok daha düşük düzeyde gerçekleşti. Bu gelişmede Türk lirasındaki zayıflamanın dış talebi desteklemesi etkili oldu.



Bayim® Olur musun?

16.

**FRANCHISING ve
MARKALI BAYİLİK FUARI**
16th FRANCHISING & BRAND DEALERSHIP TRADE FAIR

**3000 MARKA!
60.000 ZİNCİR MAĞAZA!
50 MİLYAR DOLARLIK PAZAR!**

TEDARİKÇİ ÖZEL BÖLÜMÜ



**MARKALAR VE TEDARİKÇİLER
AYNI PLATFORMDA BULUŞUYOR**

f t i #bayimolurmusun

Franchise ve Bayilik Veren Firmalar ile,
Ürün ve Hizmet Sağlayan Tedarikçiler Bir Arada.

**11-14 EKİM
2018**

**HALL
5-6-7
CNREXPO
VEİLKÖY**

www.bayimolurmusun.com.tr

Organizasyon



Destekleyen



Ana Sponsor



UFRAD'ın DESTEKLEDİĞİ 27. FRANCHISE FUARI



BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

www.bayimolurmusun.com.tr • www.bemyfranchise.com.tr

Prof. Dr. Murat ERDAL
İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi
Bilim Dalı Başkanı
merdal@istanbul.edu.tr

Tedarikçi Bilgi Formları Kurumsal Özgeçmiş mi ? Bumerang Etkisi

Satınalma iş çevresinin günlük rutininde tedarikçi bilgi formları çoğu zaman gözden ıraktır. Mesai saatlerinin koşuşturması, ajandası içerisinde bu bilgi formlarının ya da sistemdeki karşılığı olan kayıtların önemi üzerinde çok da durulmaz. Bu durumu birebir anlatan en güzel söz şudur: **"herkes kiminle çalıştığını gayet iyi bilir"**. Fakat işletmeler büyüdükçe, alım kalemleri çeşitlilik kazandıkça A'dan Z'ye tüm kategorilerde tedarikçi veritabanına hakimiyet azalabilmektedir. Bu çeşitliliğe bir de personel değişimi eklendikçe tedarikçi firmalarında yaşananlar tam zamanlı izlenememektedir.

Tedarikçi yatırımları, büyüme, küçülme ya da farklı sektöre geçiş süreçleri hakkında bilgi akışı gecikmeli olmaktadır. Aynı zamanda istihbarat gelse dahi sisteme girişi ve kurumsal hafıza işlenmesi zaman almaktadır. Sektöre yeni giren firmalar hakkında istihbarat eksikliği ve araştırma süreci her zaman yapılması gereken ödev olarak bizi beklemektedir.

Bu yazımızda tedarikçiyi tanıma evresinde ve daha sonrasında tedarikçi hayat eğrisi boyunca gündeme alınan ve araştırılan başlıkları ele alacağız.

Konunun rahat anlaşılması açısından personel alımlarında

kullanılan özgeçmiş formları ile tedarikçi bilgi formları arasında benzerlik kuracağız.

Her ikisinde de işe uygunluk, geçmiş iş tecrübesi, yetkinlikler ve referanslarla ilgili bilgi bulunmaktadır. Bütün başlıklar yüz yüze gelindiğinde sorgulanır, gerçekliği ve tutarlılığı üzerinde durulur. Tüm özgeçmişler içerisinden iyi etüd edilerek işe alınan personelin verimliliği işe olumlu etki ederken aynı şekilde tedarikçi bilgi formları da iyi etüd edildiğinde doğru sonuçları üretmesi beklenmektedir. İşin özü, kısaca **"bumerang etkisidir"**. Doğru satınalma sistemi kurduğunuzda doğru sonuçları elde edersiniz. Hatalı ve eksik sistemi kurduğunuzda tedarikçi devir hızınız yüksek olup operasyonel tüm riskleri yaşarsınız.

Günümüzde tedarikçilerle ilgili kayıtların tutulduğu veritabanı ve bunların yer aldığı programlar son derece önemlidir. Satınalma, planlama, operasyon, kalite, lojistik ve muhasebe yöneticilerinin sürekli etkileşim halinde olduğu bu sistemlerde tedarikçi tabanlı bilgilerin güncel olması karar almayı kolaylaştırmaktadır. Güncel işlerin (siparişlerin) hangi aşamada olduğunun görünmediği, tedarikçiye ait formel ve enformel bilgilerin eskidiği sistem kayıtları yöneticileri zor durumda bırakmaktadır.

İşletme yöneticilerinin bu alandaki temel amacı, tedarikçi devir hızını düşürmek ve sürdürülebilir tedarikçi ilişkilerini oluşturabilmektir. Bunun ilk adımı tedarikçiyi tanıma ve karşılaşılması muhtemel risklerin, tedarikçi iş ilişkisinin en başında anlamaya gayret edilmesidir.

Tedarikçi ilişkileri özünde işletmeler arası ilişkilerdir. İlişkilerin özünde **"güven"** ve **"saygı"** yatar. Bilgi formlarındaki kayıtların doğru bir şekilde beyan edilmesi, ilişkilerin en başta doğru bir zeminde oluşması açısından hayati bir anlam taşımaktadır.





• Tedarikçi Devir Hızının Yüksek Olması Ne Anlama Gelir ?

Potansiyel tedarikçileri tanıma ve sorgulama için yeterince zaman ve emek ayrılmadığında işin başlangıcından sonuna kadar kötü sürprizlerin çıkması olağan hale gelir. Yaşanan tüm negatif olaylar bir sonraki işler için yeni tedarikçilerin gündeme gelmesine neden olmaktadır. Geleceğe ilişkin "tamam mı ? devam mı ?" değerlendirmeleri somut göstergeler üzerinden yürümektedir. Tedarikçi performans değerlendirme notları yol gösterici olup tedarikçilerle ilgili kararların şekillenmesine yardımcı olmaktadır.

Nasıl ki personel devir hızının yüksekliği olumlu bir gösterge değil ise tedarikçi devir hızının da yüksek olmasını olumlu bir şekilde değerlendiremeyiz. Personel devir hızının yüksek olduğu bir işletme hakkında belirli konuların ön plana çıktığı herkesçe bilinmektedir. Yönetim ve kurumsallaşamama problemleri, yetki ve sorumluluk karmaşası, maaş, motivasyon ve aidiyet düşüklüğü, profesyonel olmayan uygulamaların yaygınlığı ve iş temposunun yüksekliği gibi pek çok konu hemen aklımıza gelir.

Benzer şekilde tedarikçi devir hızının yüksek olmasında da belirli konular ön plana çıkmaktadır. Alıcı ve/veya tedarikçiden kaynaklanan problem türleri olabilir. Ortak bir değerlendirme ile başlayalım. Her iki tarafın da profesyonellikten uzak tutum ve davranışları iş ilişkisini zayıflatır ve güven zeminini ortadan kaldırır. Sıklıkla karşılaşılan durum, mevcut sözleşme koşullarına aykırı hareket edilmesidir. Alıcı ve tedarikçi özelinde ayrı ayrı ele alındığında ise beklentiler ve gerçekleşenler arasındaki uçurum işin devamlılığını doğrudan sarsmaktadır.

• İğneyi Önce Kendimize Sonra Tedarikçilerimize Batırmalıyız.

Öncelikle alıcı tabanlı hatalar ve tedarikçiye yaşatılan problemleri sıralayalım. Tedarikçilerin temel beklentisi yapılan işe karşılık olarak vadesinde tahsilatın yapılmasıdır. Söz verilen tarihlerde (vadelerde) ödemelerin yapılmaması, kesinti ve cezalar, alıcı tarafındaki muhataplarla yaşanan iletişim problemleri sonraki işlere de yansımaktadır.

Tedarikçi tabanlı hatalarda ise verilen iş ile gerçekleşen iş kalitesi arasındaki uygunsuzluklar, malzeme, işçilik, proje ve uygulama farklılıkları, maliyet ve termin sapmaları, çeşitli tutarsızlıklar ve yöneticilere zamanında erişim olmaması başı çekmektedir.

• Tedarikçi Devir Hızının Yüksekliği Aynı Zamanda Satınalma Sisteminin Doğru Çalışmamasıdır.

Tedarikçi ilişkilerinde gerçekleşen kabahatlerin tamamını tedarikçilerimize yükleyemeyiz. Tüm değerlendirmelerimiz, objektif, ölçülebilir ve kanıta dayalı sonuçlar üzerinden gerçekleştirilmelidir. Bu nedenle öncelikle alıcı tarafında satınalma sisteminin doğru kurgulanması; yönetim, karar alma sistemi, organizasyon şeması, yetki ve sorumluluklar, prosedür, iş, bilgi ve belge akışları netleştirilmelidir.

Tedarikçi performans değerlendirme sonuçları ve tedarikçi devir hızı rakamlarımızı ilgili bölüm ve çalışanları ile paylaşılmalıdır. Tedarikçi devir hızı ile ilgili kısa, orta ve uzun vadeli hedefler belirlenmelidir.

• Tedarikçi Bilgi Formları Ne Zaman Devreye Girer ?

Tedarikçi bilgi formları, tedarikçileri devreye alma sürecinde başlangıç adımını teşkil eder. Tedarikçi pazar araştırmasında ön değerlendirmeler bu formlar üzerinden yürütülür. Aynı zamanda yeni ürüne geçiş planlamaları ve yeni yatırım kararlarında mevcut tedarikçilerimiz ihtiyaçlarımızı karşılamayabilir ya da ilave teklif toplamak da isteyebiliriz. Diğer taraftan personel devir hızının yüksek olduğu yerlerde tedarikçi bilgi formları şirkete yeni katılan çalışanların iş çevresini tanımasını da kolaylaştırır. Bütün bu faktörler tedarikçi kayıtlarının sadece bir defa değil tüm operasyonlar devam ettiği sürece güncellenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

• Tüm Tedarikçiler İçin Tek Tip Bir Bilgi Formu Yeterli Olur mu ?

Direkt ve endirekt alım kategorileri, yurtiçi-uluslararası işletme dağılımları ile birlikte küçük orta ve büyük ölçekli şirket iş çevresi düşünüldüğünde tek tip form yeterli olmayabilir. Tüm

ihtiyaçlara cevap vermeyebilir. İşin niteliğine ve stratejik değerine göre karmaşık detaylı formlar olabildiği gibi ölçeğe ve endirekt kategorilere yönelik basit formlar da kullanılabilmektedir.

Tedarikçi veritabanı üzerinde rahat araştırmaların (teknik analizlerin) yürütülmesine imkan verecek anahtar başlıklar temel alınarak, alım kategorilerine bağlı yeni başlıklar eklenebilir ya da çıkarılabilir.

• Tedarikçi Bilgi Formlarının Nihai Yapısına Hangi Bölümler Karar Verir ?

Tedarikçi bilgi formlarının meydana getirilmesi ve sonrasında güncellenmesinde operasyon (üretim), satınalma, kalite, lojistik ve muhasebe bölümleri denetleyici fonksiyonlarından dolayı doğrudan rol oynarlar. Bütün bu bölümlerin işbirliği elzemdir.

• Bilgi Formları Tedarikçiler Açısından da Bir İpucu Teşkil Eder mi ?

Tedarikçiler, alıcı firma web sitesi tedarikçiler bölümünde sistem üzerinde doldurdukları bilgi formlarından çok

sayıda ipucu elde ederler. Hangi konularda ne kadar hassasiyet gösterildiği soruların derinliğine bakılarak çok rahat anlaşılmaktadır.

• Tedarikçi Bilgi Formlarının İçeriği Nasıl Olmalı ?

Direkt ve endirekt ürün/ hizmet alım kategorilerine bağlı olarak merak edilen, araştırılması gereken tüm başlıklar tedarikçi bilgi formlarının içeriğini oluşturur. İşletmeler alım gruplarına bağlı olarak tedarikçi tabanlı risklerini doğru tanımlamalıdır. Sürekli tedarik edilen malzeme, parça gruplarına bağlı olarak bir dizi konu analiz edilmektedir. Şimdi bunları sırasıyla ele alalım.

• Satınalma

Satınalma bölümü, tedarikçi firmanın yönetiminden başlayarak tüm bölümlerin yetkinliklerini araştırmaktadır. Bölüm, talep sahibinin doğru ihtiyaç tanımlaması, doğru teknik şartnamelerin oluşturulması ve ihalelerin düzgün yürütülmesinden sorumludur. Doğru tedarikçilerin devreye alınması ile bağlantılı olarak diğer departmanlarla olabildiğince işbirliği sağlamaktadır.





Satınalma bölümü, saha denetimlerinden başlayarak tüm iş sürecinde özellikle üretim ve kalite bölümleriyle koordine olmaktadır.

Tedarik zinciri yönetimi anlayışı ile tedarikçilerin de kendi tedarikçilerine uyguladığı sistemlerin varlığı denetlenmelidir. Tedarikçinin tedarikçisine doğru ön evrelerdeki gerçekleşen kayıtların doğruluğu ve güncelliği araştırılır. Tedarikçi firmanın da kendi satınalma sistemi ve uygulamalarındaki profesyonellik düzeyi, alıcıların operasyonel risklerin minimize edilmesinde büyük rol oynamaktadır.

• Muhasebe

Muhasebe bölümü cari kayıtların tam olarak tutulmasına özen gösterir. Tedarikçi bilgi formlarında yer alan şirketin ismi, ticari ünvanı, adresi, vergi numarası, imza sirküleri, ticaret sicil kayıtları, firma sahipleri, ortakların kimliği, cirosu ve vergi matrahları gibi bilgi satırları mercek altına alır. Ticari istihbarat araştırması tüm bölümlerle paylaşılmalıdır.

• Kalite

Kalite bölümü, tedarikçi işletmenin kalite kültürünün hangi düzeyde olduğunu araştırır. Sahada kalite çalışmalarının kapsamı incelenir. Tedarikçi kalite

departmanının varlığı ve bölüm yöneticilerinin yeterliliği sorgulanır. Üretilen malzeme, ürün/hizmet ya da proje ile bağlantılı olarak tüm kayıtların güncelliği analiz edilir. Sahip olunan tüm sertifika ve belgeler araştırılır.

ISO 9001, ISO 16949, vb. standartların varlığı ya da yokluğu önemli bir ipucudur. Süreç yönetimi ve istatistik çalışmalar sorgulanır.

• Üretim

Tedarikçi işletmenin fiziki altyapısı, üretim alanı, sahip olduğu makine envanteri, araç, ekipman sayıları model ve yaşları incelenir. Yurtiçi ve uluslararası tesislerinin varlığı ve coğrafi dağılımları önemli göstergelerdir. Dönemsel üretim miktarları, kapasite kullanımı, vardiya sayısı, tüketilen enerji türü ve miktarları araştırılır.

• İnsan Kaynakları

Toplam çalışan sayısı, mavi ve beyaz yakalı çalışanların dağılımı, verilen işle ilgili kaç kişinin o işe tahsis edildiği ve yeterlilikleri araştırılır. Personel devir hızı, ortalama tecrübe, işçi-işveren ilişkisi, sendika, sosyal haklar, çalışan memnuniyeti, kişisel gelişim ve mesleki işbaşı eğitimlerinin türleri ve saatleri incelenir.

• Lojistik Yetenekler

Lojistik destek sistemleri, depolama alanları ve coğrafi dağılımları, firma paketleme ve ambalajlama yeterlilikleri, öz mal ve kiralık araç sayıları, lojistik tedarikçilerin niteliği analiz edilir.

• Genel Teknoloji ve Bilişim Altyapısı

Firma teknoloji; makine - otomasyon altyapısı. İşletmede kullanılan donanım ve yazılımların envanteri. Casus programlar, koruma, güvenlik ve yedekleme uygulamaları. Sözleşmede tanımlanmış tüm operasyon ve ilgili mevzuat kapsamında tanımlanan risklere karşı emniyet ve güvenlik çerçevesine uyum koşulları incelenmektedir.

• Müşteri Referansları

Tedarikçilerin önemli müşteri referansları, benzer iş / proje deneyimlerinin varlığı, geçmiş dönemlerde gerçekleşen işlerin cirodaki payı, iletişim bilgileri üzerinden temas edilerek memnuniyet / referans araştırması gerçekleştirilir. Aynı sektörde referans olmayan müşteriler ve varsa kötü iş deneyimleri de araştırılmalıdır.



“TEDARİKÇİLERİMİ ÇÖZÜM ORTAĞI OLARAK GÖREN BİR SATINALMA YÖNETİCİSİ OLMAYA GAYRET GÖSTERİYORUM”

Bu ay Sektör konuğumuz

Mektebim Kolejleri'nin Franchise Kuruluşu Olan Ümit Eğitim Kurumları A.Ş.'nin Satınalma ve İdari İşler Müdürü Sn. **Koray KINAY**

Ben 1981 yılında babamın savcılık görevi nedeniyle Elazığ'da doğdum ancak aslen Kırklareli'liyim. İlkokuldan liseyi bitirinceye kadar eğitim hayatımı yine babamın görevi sebebiyle 5 ayrı şehirde okula giderek tamamladım. Üniversite eğitimim için gittiğim Eskişehir'de hem okudum hem de çalıştım.

Bir döküm fabrikasında satınalma ve idari işler elemanı olarak çalıştım. 6 sene sonunda satınalma ve idari işler şefi ünvanıyla şirketten ayrılarak İstanbul'a geldim. Ayakkabı-Çanta üzerine üretim ve satış yapan büyük bir perakende firmasında 5 yıl kadar hammadde dışı satınalma ve idari işler şefi olarak çalıştım. Ardından tanınmış bir şirketler grubunun hem bir otomobil markasının bayilik zincirinin hem de et restoranları zinciri firmasının satınalma ve idari işler müdürlüğünü 2,5 yıl kadar yaptım. Bir hastaneler zincirinin non-medikal satınalma ve idari işler müdürlüğünü 1 yıl kadar yaptım. Media Markt Türkiye'de idari işler şefi olarak görev aldım. 8 ay sonunda ailemdeki bazı sağlık sorunları sebebiyle görevimden ayrıлып bir süre çalışmadım. Ailemdeki sağlık sorunlarını başarıyla atlattınca yeniden iş arayışına başladım. Halen Mektebim Kolejleri'nin en büyük franchise kuruluşu olan Ümit Eğitim firmasının satınalma ve idari işler müdürü olarak görevimi sürdürmekteyim.

Kariyerim boyunca hiçbir tedarikçimi diğerinden ayırmadan hepsine eşit mesafede olan, “söz uçar yazı kalır” sözüne tüm kalbimle inanarak tüm işlerimi yazılı belgeler ve e-postalar ile yaparak kayıt altına alan, tedarikçilerimi çözüm ortağı olarak gören bir satınalma yöneticisi olmaya gayret gösteriyorum. Özellikle babamın savcılık mesleğinden dolayı beynime işlediği “Her kim olursa olsun herkese adaletli ol” ve “Kaybedeceksen, dürüstlüğünden dolayı kaybet” sözlerini hiçbir zaman unutmadan kariyer ve özel hayatıma yön veriyorum.

“Eğitimin yaşı yoktur” düşüncesinden hareketle bana faydasını dokunacağını düşündüğüm her kitabı ve yazıyı okuyan, mümkün olduğunca kişisel gelişim eğitimlerine katılan birisiyim. Gerek kariyer hayatımızda gerek özel hayatımızda önümüze çıkacak zorlukların, eğitimle özellikle de bizden daha bilgili insanların tecrübelerinden faydalanarak aşılabileceğini düşünüyorum. Bu yüzden kendimi geliştirmekten hiçbir zaman vazgeçmeyeceğim. Herkese de kişisel gelişimleri için buldukları kitap ve makaleleri okumalarını, zamanları ve maddi imkânları oldukça kişisel gelişim eğitimlerine katılmalarını tavsiye ediyorum.



Eğitim sektöründe görev yapıyorsunuz. Hem görev yaptığınız kurumdan hem de yürütmekte olduğunuz faaliyet alanından genel hatları ile bahsedebilir miyiz ?

Eğitim sektöründe faaliyet gösteren Mektebim Kolejleri'nin en büyük franchise kuruluşu olan Ümit Eğitim Kurumları A.Ş. isminde bir şirketin satınalma ve idari işler müdürü olarak görevliyim. Mektebim Kolejleri, çeşitli il ve ilçelerde kampüslerini açarken çeşitli kişilere franchise vererek zinciri büyüttü. Ümit Eğitim isimli firmamız da Türkiye'nin çeşitli yerlerinde bulunan 9 tane Mektebim kampüsünün işletmesini yapan bir şirkettir. Kampüslerin, resmi ve özel kurumlarla iletişimin sağlanması, eğitim ve öğretime devam için gerekli her türlü mal ve hizmetin sağlanması, şirketin araç filolarının yönetilmesi, cep telefonu internet gibi telekomünikasyon mal ve hizmetlerinin sağlanması, yeni kampüslerin inşaatı sırasında kampüslere okul sıraları akıllı tahtalar, idari büro mobilyaları, bilgisayar yazıcı fotokopi makinesi gibi her türlü IT ve elektronik ekipmanları, Atatürk heykelleri, reklam malzemeleri ve bir okulda olması gereken çok geniş kapsamda her türlü malzemenin alımı, güvenlik-catering (yemekhane) gibi hizmet alımlarının yapılması ve bu hizmetlerin düzgün yapıldığının denetlenmesi gibi gerçekten çok geniş kapsamda bir mal ve hizmet alımı yapıyorum.

Ülkemizde eğitim sektörü çok büyük bir camia. Özel sektörün eğitim yatırımları anaokulundan üniversiteye kadar çeşitlilik arz ediyor. Kurum satın alımlarından franchise sistemlerine kadar çok geniş bir saha...Bu kadar dinamik bir sektörde satınalma operasyonlarına verilen önem nasıl ? Satınalma operasyonları temelinde profesyonellik ve kurumsallaşmayı nasıl gözlemliyorsunuz ?

Dediğiniz gibi eğitim sektörü gerçekten dinamik bir sektör. Diğer kurumlarda nasıldır bilmiyorum bizim şirketimizde franchise ve şirket alımları direkt yönetim kurulunun yönettiği operasyonlar oluyor. Ben kampüslere ve genel merkez için yapılan mal ve hizmet alımlarıyla ilgileniyorum. Hem bu sektörde hem de diğer sektörlerde satınalma

departmanları yapısını ve operasyonlarını 3 ayrı bacadan anlatabilirim.

Birincisi, bu sektörde daha önce satınalma işi yapmamış, satınalma'ya şu an çalıştığı okulda başlamış olan kişiler olabiliyor. Hem eğitim sektörüyle alakalı malzeme satınalma-sıyla alakalı söylüyorum hem de idari satınalmalar ve idari işler olarak söylüyorum. Daha önce muhasebe alanında, müşteri hizmetlerinde çalışmış olup şu an çalıştığı okullarda satınalma öğrenmiş kişi sayısı azımsanmayacak sayıda. Yani satınalma profesyonellerinin ağırlıkta olduğu bir sektör değil maalesef. Satınalmayı da eğitim sektörü satınalmasını da bulundukları okullarda öğrenenler çok fazladır.

İkinci olarak, firmanın ihtiyaçlarını aldığı firmalarla olan bağları.. Demek istediğim, eğitim sektörü başta olmak üzere bazı sektörlerde, okullar ve firmalar genellikle patronun veya patronun akrabalarının arkadaşlarından tanıdıklarından alışveriş yapıyorlar. Ahbablık ve hemşerilik bağı üzerine ticaret ilişkileri kuruluyor. Bunu, diğer firmalarda çalışan arkadaşlarımdan görüyorum veya duyuyorum. Satınalma departmanına yeteri kadar ilgi gösterilmiyor. Özellikle kurumsallaşmayı başaramamış aile şirketi kolejlerde "en uygun kalitedeki malı en uygun fiyat ve ödeme koşullarıyla almak" yerine "en ucuz fiyatlı, işimizi görecektir" düşüncesiyle veya "ucuz ama ileride daha kalitelisini almak üzere en azından bir süre idare edebilecek" düşüncesiyle alımlar yapılıyor. Ve sonradan gözlemliyorum ki o aldıkları şey bozulsa arızalansa bile yine aynı kalitesiz ürünü alıyorlar, ucuz olduğu için. Bunu okullarda da gözlemliyorum, diğer sektörlerde de gözlemliyorum. Maalesef fiyat/kalite oranına bakılmaksızın tamamen fiyat odaklı çalışıyorlar. Patronun dost, hemşeri veya akrabalarıyla ile alışverişte de özellikle gözlemlediğim, para yabancıya gitmesin mantığıyla patronun yakın çevresiyle ticaret ilişkisi kuruluyor. Burada da "dost kazığı" denilen durum ortaya çıkabiliyor. "Nasıl olsa patron başkasından aldırılmaz" düşüncesiyle yüksek fiyattan teklif çekiyorlar. Burada eğer satınalma departmanı yöneticisi, patrona durumu söylerse ve patron "kim daha iyi teklif veriyorsa ondan al" demezse, satınalma departmanı mecburen o akraba veya tanıdık-tan alıyorlar.

Satınalma planlamasında öncelikleriniz nelerdir? Eğitim takvimi, yatırımlar, öğrenci sayıları, ihtiyaçların aciliyeti, gerekli bütçenin tahsisi, ...

Bu soruyu 2 farklı durum için cevaplayabilirim. Yeni açılacak kampüslerde birçok konu, kesin kayıt yapmış öğrenci sayısı ile alakalıdır. Öğrenci sayısına göre açılacak sınıflar ve sayıları belirlenir. Bu sınıf sayılarına göre alınacak akıllı tahtalar, sıralar dolaplar alınır. 200 öğrencilik bir yeni kampüste 600 kişilik alım yapılarak para bağlanmaz. Açılacağı yıl 200 kişi olarsa, tüm alımlar %10 değişme payı konularak sipariş verilir. Eğer bir sonraki sene, bu sayı 400-500 lere çıkarsa, akıllı tahtalar sıralar dahil birçok eşyanın sayısı arttırılabilir. Bunun yanında, yemekhanede alacağımız catering hizmeti ve öğrenci servisi gibi hizmet alımları da öğrenci sayısına göre değişmektedir. Yeni açılan kampüslerde birçok mal ve hizmet alımı, öğrenci sayılarına göre değişmektedir.



Özel sektörde sıklıkla karşımıza çıkan “acil alımlar” eğitim sektöründe nasıl ? Eğitim sektöründe işler daha planlı mı işliyor ? Benzerlikler ve farklılıkları değerlendirebilir miyiz ?

Acil ihtiyaçlar elbette bu sektörde de oluyor. Acil ihtiyaçlar genelde onarım hizmeti alımları (çocuk parkı onarımı mesela) veya fotokopi makinesi arızası olabiliyor. Fotokopi makinesi kiralanan firmayla iletişime geçip bir servis yönlendirilmesini sağlıyoruz.

Bu sektörün en büyük farkı, ufak çocuklar gibi kontrol edilmesi zor bir etkenin etrafında dönen bir sektördür. Çocuklar birşeyi kırarlar veya bozarlar, o konuyla alakalı servis yönlendirir ve bazen tamir edilemeyen durumlarda yenisinin alınmasını sağlarız.

Okullarda çok yoğun fotokopi çekimleri olmaktadır. Bu çekimlerde kontrol etmedikleri için ani biçimde toner bitmesi veya cihaz arızası olabilir. Ve bu durumda fotokopi durduğu için eğitim aksayabiliyor okulda. Dinamik hareketli bir sektör olan eğitimde öğrencileri bekletmemek için çok acil aksiyon alınması gerekiyor.

Bazen okulda öğretmenler, veliler ve öğrencilerle yemekli bir etkinliğe karar veriyorlar. Çok kısa sürede catering firmasının bu etkinlikte organize olmasını sağlamanız gerekiyor. Eğer gerekli özen ve hız gösterilmeden bir etkinlik hazırlığı olursa, veliler tepkili olabiliyor. Bu tepkinin oluşmaması için catering hizmet alımları çok yakından takip ediliyor.

Önceden beri faal olan kampüslerde mal alımları çok fazla olmaz. Eğer geçen seneye oranla daha çok öğrenci kayıt olduysa ve eğer akıllı tahtalar sıralar gibi öğrenci sayısına bağlı malların sayısı yetmiyorsa, bunlara takviye amacıyla yeni alımlar olur. Eğer bu alımlar yapılmayacaksa daha çok kırtasiye temizlik ürünleri gibi sarf malzeme alımları ve bakım onarım hizmet alımları olmaktadır.

Bakım onarım alımları da yeni okulların mal hizmet alımları da okulların açılış zamanlarına göre ayarlanarak teslimi veya uygulaması sağlanmalıdır. Burada kritik zaman okulun açılış zamanlarıdır.





Ürün ve hizmet alım kategorileriniz büyük bir çeşitlilik arz ediyor ? Yemekhane mutfak ekipmanlarından okul ve sınıf mobilyalarına temizlik malzemelerinden hizmet alımlarına kadar geniş bir yelpaze...Okul eğitim takvimi ve tatil dönemlerinde iş yoğunlukları nasıl? Öğrenciler tatildeyken siz tadilat, bakım ve onarım mı yapıyorsunuz ?

Dediğiniz gibi gerçekten çok fazla konuda alımlar yapıyoruz. Faal olan okulların alımları ayrı oluyor, yeni inşaatı yapıp faaliyete geçecek okulun alımları apayrı oluyor. Bir okul deyince aklınıza gelen herşeyi alabiliyoruz. Okula geldiğinizde sizi karşılayan güvenliklerin hizmet alımlarından tutun da, okulun içindeki bahçenin peyzaj çalışmalarına, spor alanlarında spor malzemelerinden, okulun merdivenlerindeki güvenlik malzemelerine (kaymaz bantlar gibi) , okulun dışındaki tabelalardan, sıralara akıllı tahtalara masalara, idari personelin büro mobilyalarına, temizlik ve çok büyük tutardaki kırtasiye alımlarına, yemekhane hizmetinin sağlanmasından, okulun bakım onarım hizmet alımlarına ve burada sayamadığım onlarca kalem mal ve hizmetin sağlanmasına bakıyorum. Ama faal olan bir okulun satınalma kalemleri ile sıfırdan inşaatı yapılmış okulların alım kalemleri (ortak kalemler olsa da) çok farklı oluyor açıkçası. Tutar olarak sıfırdan faaliyete geçecek okulun alımları hem adet hem de tutar bakımından çok daha fazla oluyor çünkü, dediğim gibi bir okul (anaokul,

ortaokul, lise bir arada bir kampüs) düşündüğünüzde içinde, dışında bahçesinde tepesinde gözünüzün önüne ne geliyorsa hepsini temin ediyorsunuz. Bayrak direkleri, gönder bayrağı, sırmalı tören bayrağı, Atatürk heykeli, çocuk parkı, çocuk parkı zemini, birçok spor dalına ait malzemeler ve ekipmanlar, çok çeşitli müzik aletleri, okulun resmi defterlerinden sınıflarda kullanılan yoklama fişleri gibi ayrıntılarına kadar... Bunun yanında yeni açılacak okulun kayıt ofisine ofis mobilyaları, bilgisayar malzemeleri, mutfak ekipmanları gibi satınalmaların yanında, o personelin (henüz okul binası ve yemekhane olmadığı için) yemek kartı hizmetinin alınması gibi ayrıntılar da var. Yani saymaya kalksak epey sayfanızı işgal ederiz sayfanızda:)

Doğru evet, okullar tatile girdiğinde öğrenciler dinlenirken aslında okul binaları da dinleniyor, güç topluyor. Gerek bahçesinde, gerek spor alanlarında, gerek eğitim alanlarında bakım onarım faaliyetleri başlıyor. Okulun badana boyası, eğer dış alanda yerde zeminlerde bozulmalar çatlamalar varsa tamir edilmesi, spor alanlarındaki saha çizgilerinin yenilenmesi, değişecek çimler varsa çimlerin yenilenmesi, okul içinde bozuk kırık olan kapıların, klozetlerin, pisuvarların, muslukların, temizlik malzemesi aparatlarının (sıvı el sabunluğu, kağıt havluluk v.b.) mümkünse tamirlerini yapıyoruz, tamiri mümkün değilse değişimini yapıyoruz. Bunun yanında göz önünde olmayan mekanik ve sıhhi tesisatlarının da bakımlarını, varsa arıza onarımlarını da gerçekleştiriyoruz.

Eğitim sektörü bir hizmet sektörü. Öğrenciler, anne ve babalar bir taraftan diğer taraftan kamu otoritesi Milli Eğitim Bakanlığı var. Büyük bir camia. Sürekli gözönündesiniz.

Siz tedarikçileri değerlendirirken sizin alımlarınızın da yüzlerce göz tarafından değerlendirilmesi nasıl bir sorumluluk ? nasıl bir duygu ?

Örneğin Velilerden geribildirim alıyor musunuz ? (..... örneğin işinize karışan oluyor mu ?)

Şu ana kadar bana karışan bir veli veya okullardaki görevli arkadaşlarımızca iletilen bir geri bildirim olmadı. Ancak göz önünde olduğumuz doğru. Satınaldığınız her malın ve hizmetin kaliteli olması gerekiyor. Daha kampüse girmeden öğrenci ve velileri karşılayan güvenlik görevlisinin kılık kıyafet ve davranışından tutun da kampüs bahçelerinin temizliğinin ve nizamının tam olması, bayraklarının düzgün olması, binaya girildiğinde yerlerin temiz, içerisinin düzeninin tam olması yani idari hizmetler bakımından temizlik hizmetinin tam olması, binanın içinin ve dışının boyasının temiz olması, koridor ve sınıflarda duvarlarda boya-sıva döküntüsü olmaması gerekiyor. Sınıflardaki sıra ve masaların sağlam ve temiz olması gerekiyor, sıralarda bir kırık arıza varsa, öğrenci ve veliler bizi uyardıktan bizim tarafımızdan tespit edilip tamirinin yapılması gerekiyor. Bu da kampüslerde idari kampüs amirlerimizin düzenli biçimde

tesisle ilgili herşeyi kontrol etmesi gerektiği anlamına geliyor. Kampüslere gittiğimizde, sanki kendi çocuğumuz okuyormuş gibi bir veli gözüyle herşeyi inceliyoruz. Kampüs müdürleri bir aksaklık olduğunda bana bildiriyorlar. Ben de gerekli malı veya hizmeti, anlaşılmamış varsa anlaşılmamış olan firmayı yönlendiriyorum. Veya piyasa araştırması yaparak firma yönlendiriyorum. Firmayı da mal ve hizmetin kalitesi ve zamanında verilmesi konusunda uyarıyorum. Mal da alsak hizmet de alsak, çocuklar söz konusu olduğundan fiyatından ziyade kalitesinden yana dikkat ediyoruz. Yönetim kurulu başkanımız, gerçekten kaliteye, ayrıntılara dikkat eden bir insan. Bu yüzden patronumuz birşeyler konusunda bizi uyardıktan biz arıza ve eksiklikleri tespit edip düzeltme yoluna gidiyoruz. Kampüs idare amirlerinin dışında genel müdür yardımcılarımız sık sık sahaya yani kampüslere gidiyorlar. Bu ziyaretlerinde eğer onlar da arıza veya eksik tespit ederlerse bana bildiriyorlar ki bunlar genelde, bana bağlı kampüs idari amirlerin tespit ettiği şeyler oluyor. Yani satınalma tarafından sağlanan veya sağlanabilecek mal ve hizmet alımları velilerden önce birkaç farkı göz tarafından tespit ediyor ve Veliler tarafından olumsuz dönüş yapılması önlenmiş oluyor. Yönetim kurulu başkanımız bizi, ucuzluğundan ziyade kalitesine önem vermemiz konusunda desteklediği için velilerimizin bize olumsuz dönüş yapabileceği bir alan olmuyor.





Tedarik Zinciri Yönetimi
Mobil Uygulaması

Başucu Bilgi Kaynağı

Tedarik Zinciri Yönetimi Hakkında Herşey !

Prof. Dr. Murat Erdal tarafından hazırlanan Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulaması, akademik ve sektörel bilgi ve deneyimler doğrultusunda oluşturulmuştur.

Bu uygulama içerisinde tedarik zinciri çatısı altında yer alan satınalma, planlama, üretim, lojistik (taşıma, depolama ve dağıtım), tedarikçi ilişkileri ve performans yönetimi ile ilgili bilgilere kolaylıkla erişebileceksiniz.



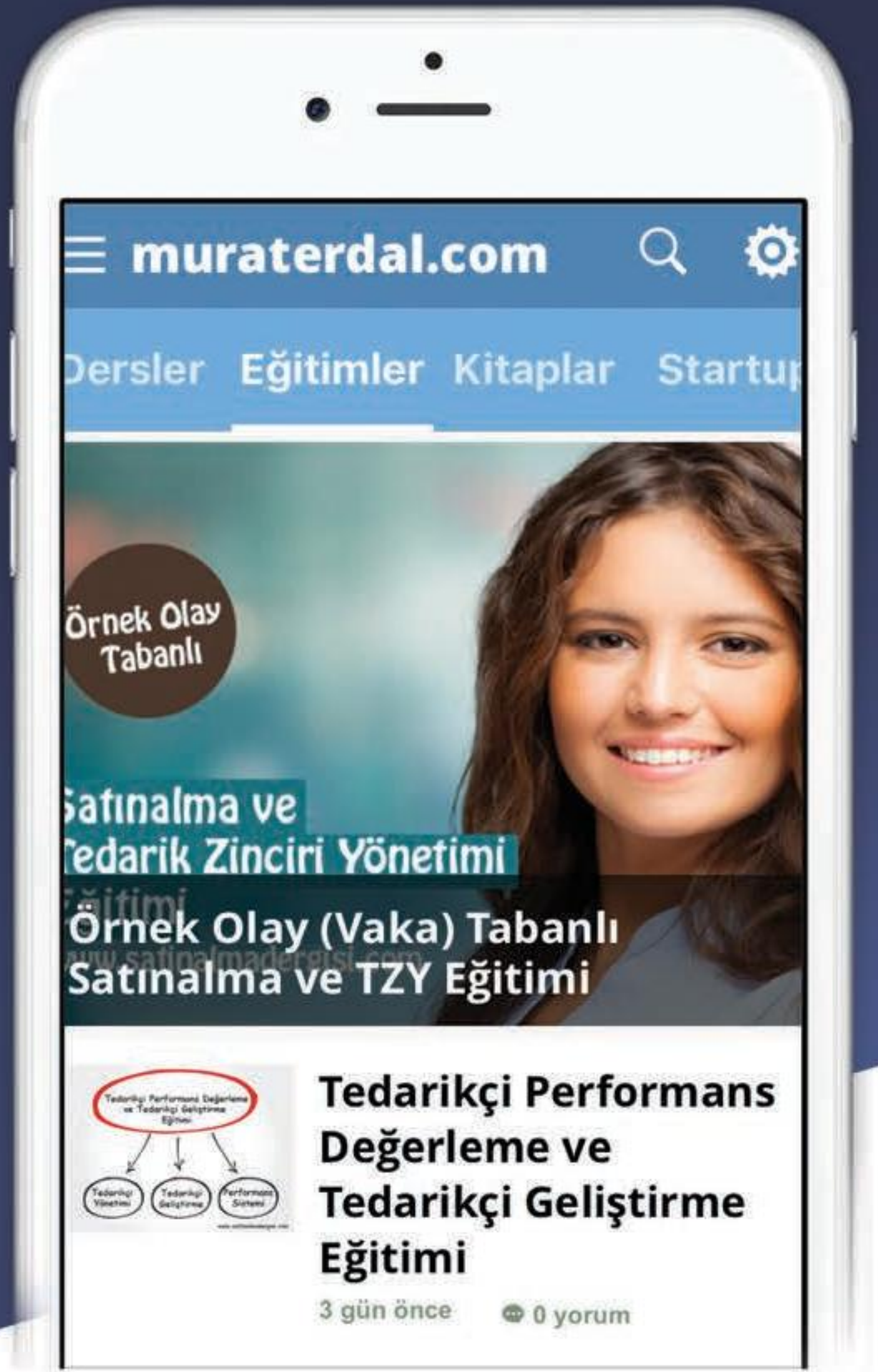
Ücretsiz İndirin

App Store



Ücretsiz İndirin

Google play



Özellikler

Akademik

Satınalma, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik ders içerikleri hafta hafta izlenebilmektedir.

Trendler ve Analizler

Sektörel satınalma ve tedarik zinciri yönetimi trendlerine ilişkin yazılar ve analizler uygulama içerisinde paylaşılmaktadır.

Eğitimler & Kitaplar

Satınalma, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi alanında eğitimler ve kitap tanıtımları yayınlanmaktadır.

Anlık Bildirimler

Satınalma ve Tedarik Zinciri dünyasından duyuru ve etkinlik bildirimleri gönderilmektedir.



murat.erdal@tinova.com.tr



www.muraterdal.com

MURATERDAL.COM

Ziyaret Edin



TİNOVA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.

İstanbul Üniversitesi İstanbul Teknokent B Blok Ofis No:105, 34320 Avcılar /İstanbul

www.tinova.com.tr info@tinova.com.tr 0 (212) 509 56 56

Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Konferansı - 21 Kasım 2018

Firma ve Yönetici Ödül Kategorileri

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ BAŞARI ÖDÜLÜ

Zincirin tüm halkalarını (Tedarik, Operasyon, Planlama, Lojistik vd.) etkin ve verimli bir biçimde yöneten şirkete verilecektir. Başvuru klasörünüzde kurum için faydalar ve özgün taraflar açıklanmalıdır.

KAMU SATINALMA PROJESİ ÖDÜLÜ

Örnek teşkil edecek bir uygulama olmalıdır. Başvuru klasörünüzde kurum için faydalar ve özgün taraflar açıklanmalıdır. Kamu kurum ve kuruluşları, yerel yönetimler, belediyeler, işti-rakler, üniversiteler, hastaneler vd. başvurabilir.

GENÇ TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİCİSİ ÖDÜLÜ

Başvuru klasörünüzde GENÇ TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİCİSİ ödülü için başarıyla tamamlanan örnek projeler açıklanmalıdır. Yaş sınırı 35 olup ilgili firmanın kıdemli yöneticileri tarafından adaylar önerilmelidir.

Düzenleme ve Değerlendirme Kurulu:

- Prof. Dr. Murat Erdal - İstanbul Üniversitesi
- Prof. Dr. Emrah Cengiz - İstanbul Üniversitesi
- Yasin Erol - İstanbul Teknokent A.Ş. Entertech
- Adil Ünal - Tinova Bilişim Teknolojileri A.Ş.
- Prof. Dr. Mahmut Tekin - Selçuk Üniversitesi
- Mehmet Atasever - Kamu İhale Kurulu
- Deniz Cebeci - Kıdemli Satınalma Yöneticisi
- Fatih Uysal - TUSAŞ
- Murat Aksoy - PEPSICO
- Lütfi İnciroğlu - İnciroğlu Hukuk Danışmanlığı
- Dr. Mehmet Ali Emekli - Planet Lojistik
- Av. Dr. Bülent Balkan - İstanbul Etik Enstitüsü
- Prof. Dr. Enis Sınıksaran - İstanbul Üniversitesi
- Prof. Dr. Birdoğan Baki - Karadeniz Teknik Üniversitesi
- Prof. Dr. Ercan Gegez - Altınbaş Üniversitesi
- Prof. Dr. Serdar Pirtini - Marmara Üniversitesi
- Prof. Dr. Müge Arslan - Marmara Üniversitesi
- Prof. Dr. Selim Yazıcı - İstanbul Üniversitesi
- Prof. Dr. Serhat Yanık - İstanbul Üniversitesi
- Doç. Dr. Oylum Korkut Altuna - İstanbul Üniversitesi
- Doç. Dr. Zümrüt Ecevit Satı - İstanbul Üniversitesi
- Doç. Dr. İpek Türker - İstanbul Üniversitesi
- Doç. Dr. Umut Yeniocak - Altınbaş Üniversitesi
- Dr. Öğr. Üyesi İlhan Yiğit - İstanbul Üniversitesi
- Dr. Öğr. Üyesi Gökhan Yolaç - İstanbul Üniversitesi
- Dr. Öğr. Üyesi İrfan Akyüz - İstanbul Üniversitesi
- Dr. Öğr. Üyesi Yusuf Aytürk - İstanbul Üniversitesi
- Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Sıtkı Saygılı - Bahçeşehir Üniversitesi

KONFERANS KİTABI:

Sunumlar, geçen sene 26 Nisan 2017 tarihinde gerçekleştirdiğimiz konferansta olduğu gibi **(Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Öyküleri kitabı - Beta Yayıncılık)** bir eserde toplanacaktır. Kitabın konferans katılımcılarına ücretsiz dağıtılması planlanmaktadır.

Sayfa Sınırı: Maksimum 25 sayfa (Arial yazı karakteri, 11 punto)

Son Teslim Tarihi: 1 Ağustos 2018

Tüm çalışmalar değerlendirilerek eksik ve hatalar yazarlara (firmalara) iletilir. Çalışmaların düzeltilmiş son hali istenir.

Kayıt: Satınalma Cep Akıllı Satınalma Asistanı üzerinden konferans güncel gelişmelerini takip edebilir, kaydınızı fırsatlar bölümünden yaptırabilirsiniz.

Hedef Kitle: İşletme sahipleri, girişimciler, akademisyenler, satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticileri. Meslektaşlara/ yetişkinlere yönelik bir etkinlik.

Sunum Süresi: Konuşmacı sunum süresini 20 dakika olarak belirlenmiştir.

Gün Planı: Sabah iki oturum, öğle arası ve öğleden sonra üç oturum.

SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ KONFERANSI VE ÖDÜL TÖRENİ

Konferans Koordinatörü: Prof. Dr. Murat Erdal (murat.erdal@tinova.com.tr)

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı, **Satınalma Cep** Mobil Uygulama ve **Satınalma Dergisi** tarafından düzenlenen konferansımız 21 Kasım 2018 Çarşamba tam gün ücretsiz.

Her yıl profesyonellere yönelik gerçekleştirdiğimiz mesleki konferansımızda; girişimciler, satınalma, tedarik zinciri, lojistik, muhasebe, hukuk, bilgi işlem yöneticileri ve akademisyenleri biraraya getiriyoruz.

ÖDÜLLER: Firma ve yönetici başarı ödülleri www.tedarikzinciri.org/egitimler/oduller_2018/ sayfamızdan inceleyebilirsiniz.

Satınalma Dergisi ve Satınalma Cep uygulaması üzerinden konferansla ilgili güncel gelişmelerini takip edebilirsiniz.

OTURUMLAR:

Toplam beş oturumda gerçekleştirilecek konferansın temel konuları aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

- **Pazarlık Yönetimi (1. Oturum)**
 - o Pazarlık Yöneticiliği
 - o Yurtiçi ve Uluslararası Pazarlıklar
 - o Pazarlık Masası, Pazarlık Stratejileri ve Taktikler
- **Tedarikçi İlişkileri Yönetimi (2. Oturum)**
 - o Tedarikçi Geliştirme
 - o Mesleki Bilgi Aktarımı
 - o Operasyon Yönetiminde Rehberlik
- **Sözleşme Yönetimi (3. Oturum)**
 - o Mevzuat
 - o Sözleşme Hazırlama ve İnceleme
 - o Şartname Hazırlama
- **Maliyet Yönetimi ve Satınalma Denetimi (4. Oturum)**
 - o Bütçe ve Nakit Yönetimi
 - o Gider Analizi
 - o İç Denetim
- **Dijital Dönüşüm - Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi (5. Oturum)**
 - o Satınalma Operasyon Yönetimi
 - o Büyük Veri
 - o Kurumsal Kaynak Planlaması
 - o Lojistik ve Depo Yönetimi
- **ÖDÜL TÖRENİ (FİRMA VE YÖNETİCİ ÖDÜLLERİNİN TAKDİMİ)**

TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ ÖDÜLÜ

Başvuru klasörünüzde tedarikçi geliştirme, mesleki bilgi aktarımı, operasyon yönetiminde rehberlik başlıkları somut verilerle açıklanmalıdır.

YENİLİKÇİ SATINALMA PROJE ÖDÜLÜ

Satınalma operasyonlarına katkıları somut verilerle açıklanmalıdır. Başvuru klasörünüzde "yenilikçi" tarafların açıklanmasına özen gösterilmelidir.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM ÖDÜLÜ (SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ)

Başvuru klasörünüzde dijital dönüşüm öncesi ve sonrası dönemler arasındaki farklar ve satınalma ve tedarik zinciri operasyonlarındaki katkılar anlatılmalıdır.

GENÇ SATINALMA YÖNETİCİSİ ÖDÜLÜ

Başvuru klasörünüzde GENÇ SATINALMA YÖNETİCİSİ ödülü için başarıyla tamamlanan örnek projeler açıklanmalıdır. Yaş sınırı 35 olup ilgili firmanın kıdemli yöneticileri tarafından adaylar önerilmelidir.

ÖDÜL BAŞVURU KLASÖRÜ:

Kategori başlığındaki açıklamalar dikkate alınarak dosyalar hazırlanmalıdır. Başvuru metin dosyaları için sayfa sınırı: Maksimum 25 sayfa (Arial yazı karakteri, 11 punto)

Ödül töreni konferans bitiminde gerçekleştirilecektir.

- **Satınalma Cep - Akıllı Satınalma Asistanı Mobil Uygulama ve Satınalma Dergisi** üzerinden konferans güncel gelişmelerini takip edebilir, kaydınızı fırsatlar bölümünden yaptrabilirsiniz.
- **İLETİŞİM:** Firma ve yönetici ödülleri için, adaylarınızı, başvuru klasörünü; örnek proje ve önerilerinizi Konferans Koordinatörü Prof. Dr. Murat Erdal'a (murat.erdal@tinova.com.tr) iletebilirsiniz. **Satınalma Dergisi ve Satınalma Cep - Akıllı Satınalma Asistanı mobil uygulama** üzerinden gelişmeler paylaşılacaktır.

Arş. Gör. Adil ÜNAL
İstanbul Üniversitesi
aunal@istanbul.edu.tr

TEDARİK ZİNCİRİNDE SÜREÇ YÖNETİMİ YAKLAŞIMLARI VE SÜREÇ MODELLERİNE GİRİŞ

Tedarik zinciri süreç yönetimine ilişkin çalışmalar çok sayıda araştırmacı tarafından ele alınmakta ve bu çalışmaların sonucu olarak çeşitli süreç yaklaşımları ve tedarik zinciri modelleri geliştirilmektedir. Temelde işletmeyi fonksiyonel olarak ele almak yerine süreç tabanlı değerlendirmenin gerekliliğini vurgulayan yönetim modelleri, tedarik zinciri operasyonlarının yürütülmesinde ve performans ölçümünde bir rehber niteliği taşımaktadır.

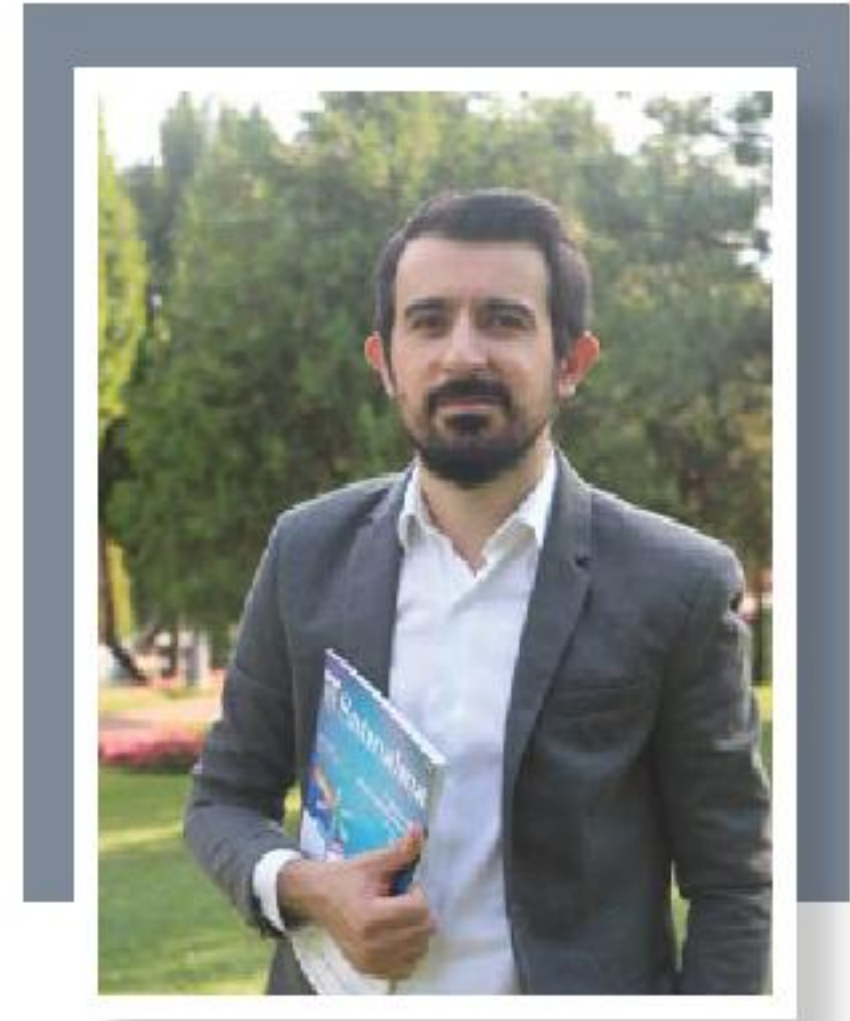
İşletmeyi fonksiyonel silolar olarak gören klasik departman bazlı yönetim çalışmalarının, modern tedarik zinciri süreçlerinde ihtiyaç duyulan operasyonel izleme ve performans ölçüm ihtiyaçlarını karşılamadığı görülmektedir.

Endüstriyel gelişmeler ve teknolojik değişiklikler sürekli olarak tedarik zinciri sistemlerinin tasarımını ve işleyişini etkilemektedir. Veri yönetimine olan artan ihtiyaç, siber-fiziksel sistemlerin geliştirilmesi, nesnelerin

interneti (IoT), tedarik zinciri görünürlüğü gibi yeni operasyonel ihtiyaçlar da süreç tabanlı felsefeye geçişi elzem kılmaktadır.

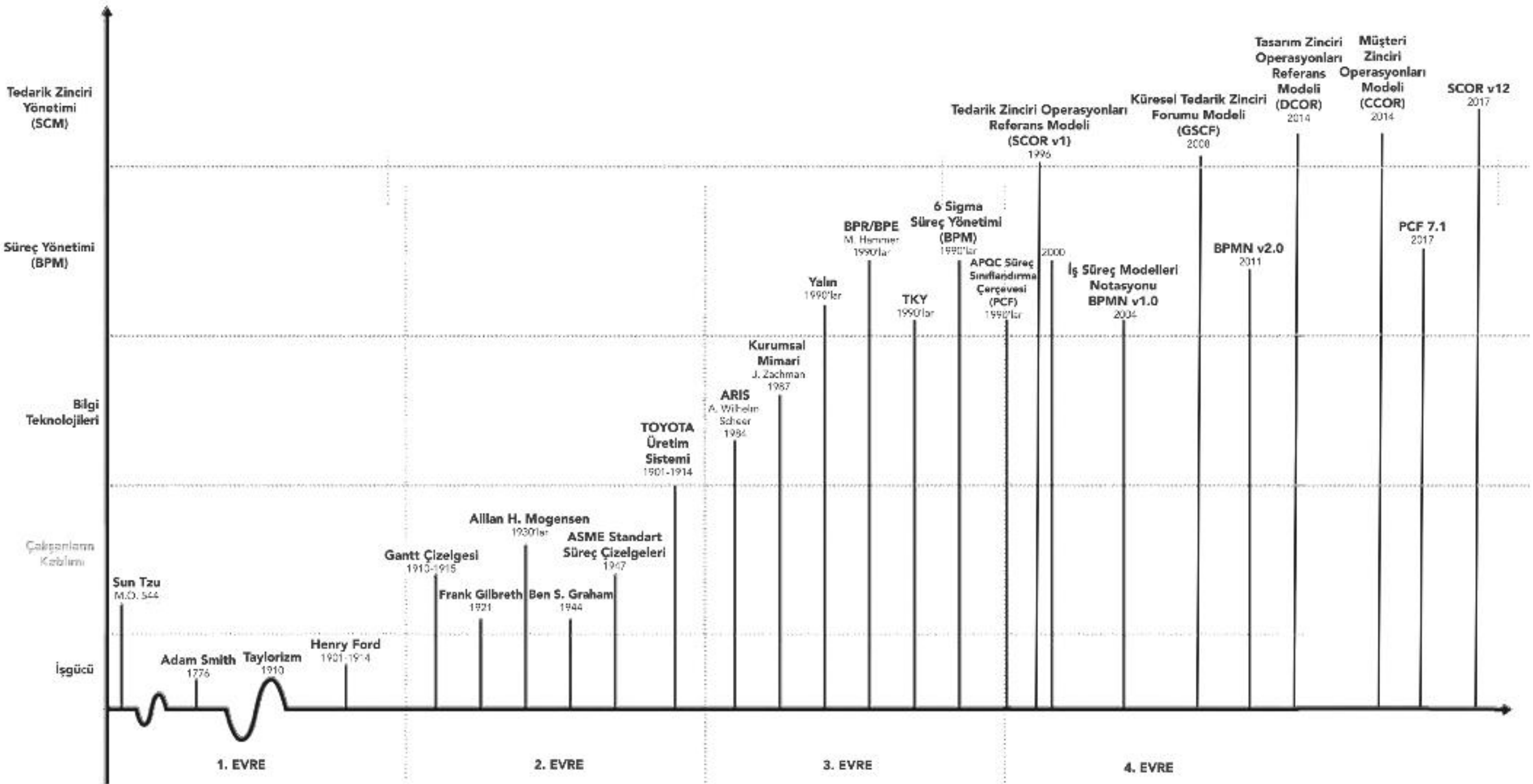
Süreç kavramı, latince processus/processioat kökünden gelmektedir ve "herhangi bir eylemin yapılması veya yapılma şekli" olarak değerlendirilmektedir (Rosin, Scheer ve Scheel, 2015:1). Cambridge sözlüğünde "bir sonuca ulaşmak için uygulanan bir dizi işlem" olarak ele alınmaktadır. Türk Dil Kurumu ise "aralarında birlik olan veya belli bir düzen veya zaman içinde tekrarlanan, ilerleyen, gelişen olay ve hareketler dizisi" olarak tanımlamaktadır. İşletmecilik anlamında süreç, bir ürünü veya hizmeti tasarlayacak, yaratacak ve sunacak şekilde yapılandırılmış olan çalışanlar, malzemeler, makineler, sistemler ve yöntemlerden oluşan görevler ve faaliyetler (iş operasyonları ve eylemler) topluluğudur (Rosin, Scheer ve Scheel, 2015:1).

Süreç yönetimi (BPM=Business Process Management) ise, Süreç Yönetim Profesyonelleri Derneği tarafından, "bir kuruluşun stratejisini ve hedeflerini, müşterilerin beklentileri ve ihtiyaçları ile uçtan uca süreçlere odaklanarak birleştiren bir yönetim disiplini" olarak tanımlanmaktadır (BPM CBOK, 2013:27).



Süreç yönetimi literatürü incelendiğinde çeşitli profesyonel organizasyonların ve meslek örgütlerinin katkıları ile oluşturulan modeller ön plana çıkmaktadır. Tarihsel gelişim içerisinde

bakıldığında ise işletmecilik anlayışının geliştiği dönemlerden itibaren bilgi birikiminin üzerine eklenerek gelinen yeni yaklaşımların ve modellerin geliştirildiği görülmektedir (Şekil 1).



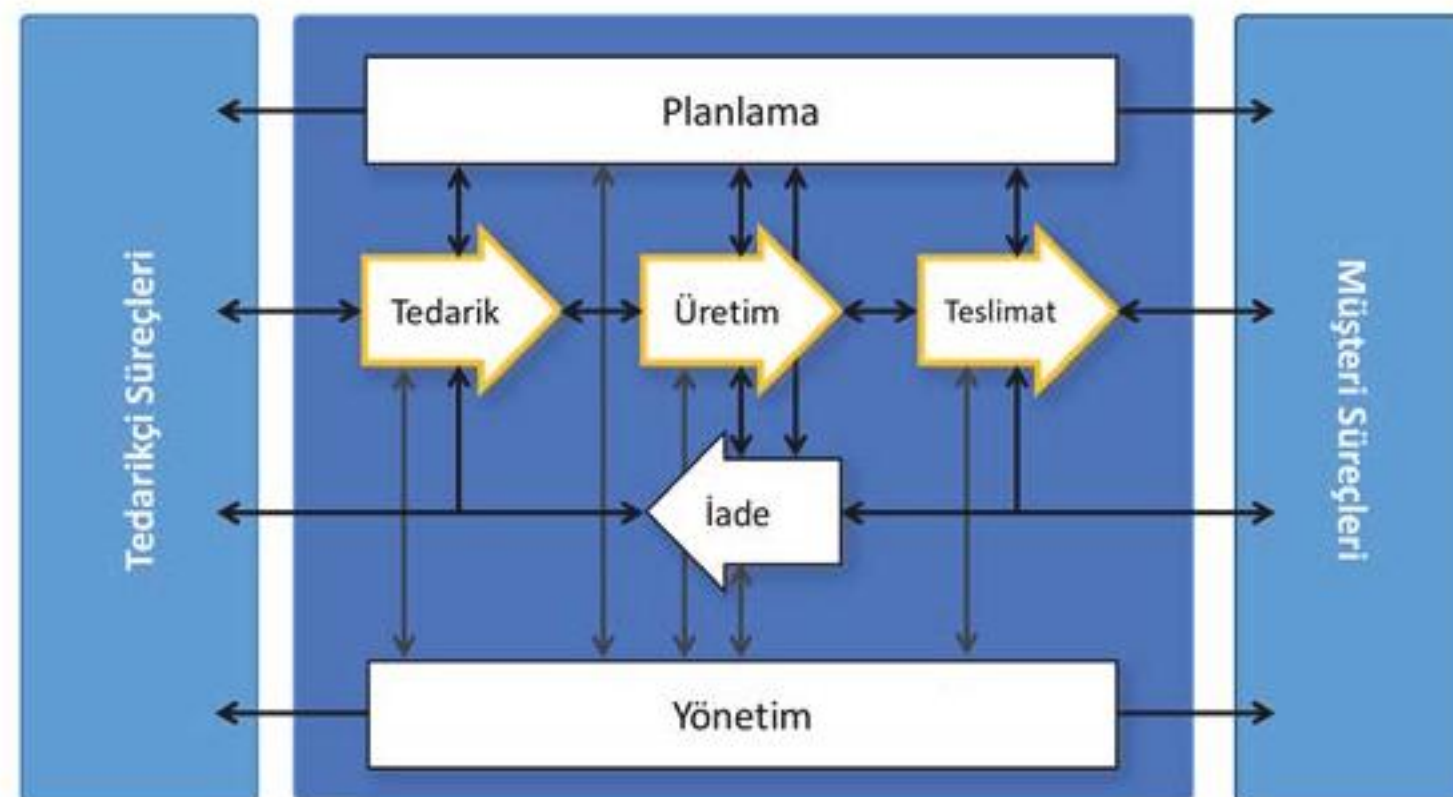
Şekil 1: Süreç Yönetiminin Tarihsel Gelişimi ve Tedarik Zinciri Yönetimi Yaklaşımları

Kaynak: Mark von Rosing, Henrik von Scheel, August-Wilhelm Scheer, The Complete Business Process Handbook, Body of Knowledge from Process Modeling to BPM, Volume I-Morgan Kaufmann (2014)

İşletmeler artan müşteri hizmetleri seviyeleri, azaltılmış çevrim süresi, geliştirilmiş ürün ve hizmet kalitesi, azaltılmış maliyetler, entegre bilgi teknolojisi ve süreç akışları üzerine odaklanma yoluyla tedarik zinciri tasarımlarını şekillendirmektedir. Tüm tedarik zinciri süreçlerinin kalitesini iyileştirmek, maliyetleri düşürmekte, kaynak kullanımını iyileştirmekte ve süreç verimliliğini arttırmaktadır. Beamon ve Ware (1998:105), tedarik zinciri sisteminin ve alt sistemlerinin performansını değerlendirmek, sorunlu alanları tespit etmeye yardımcı olmak ve

tedarik zinciri sistemlerinin sürekli iyileştirilmesi için bir çerçeve sağlamak için kullanılabilecek bir süreç kalite modeli önermektedir. Tedarik zinciri yönetimine özel süreç modelleri ise 1990'lı yıllardan itibaren geliştirilmeye başlanmıştır. Bunda akademik bir disiplin olarak tedarik zinciri yönetiminin gelişiminin de katkısı bulunmaktadır. Tedarik Zinciri Konseyi (SCC), tarafından geliştirilen "Tedarik Zinciri Operasyonları Referans Modeli" (SCOR=Supply Chain Operations Reference Model), süreç tabanlı tedarik zinciri yaklaşımlarındandır.

Tedarik zinciri yönetimi doğası gereği tedarikçinin tedarikçisinden, müşterinin müşterisine kadar olan "süreçlerin" planlanması, koordinasyonu ve kontrolü olarak ele alınmaktadır. SCC bu temel yaklaşım ile tedarik zinciri faaliyetlerinin değerlendirilmesi ve performanslarının kıyaslanabilmesi için tüm dünyada kabul gören SCOR süreç referans modelini ortaya koymuştur (Şekil 2)



Şekil 2: Tedarik Zinciri Operasyonları Referans Modelinde Süreçler

Kaynak: APICS Supply Chain Council, www.apics.org



1996 yılında ilk versiyonu yayınlanan SCOR modelinin son olarak 2017 yılında on ikinci versiyonu yayınlanmıştır. Değişim mühendisliği, performans kıyaslama, en iyi uygulamaların analizi ve organizasyonel tasarım gibi teknikleri tek bir entegre yaklaşımla kombine eden model, tedarik

zinciri yöneticilerinin çantasında bulunması gereken en önemli araçlardan biridir. Beş aşamalı bir süreç hiyerarşisi temelinde 6 farklı tedarik zinciri sürecini içeren SCOR, seviye 3'e kadar detaylandırma yapmaktadır (Şekil 3).

Süreçlerin standartlaştırılması ve performans ölçümü için bir araç olan model, aynı zamanda bu modeli kullanan diğer işletmeler ile performans kıyaslaması yapmanızı sağlamaktadır. "SCORCard" adı verilen tablolar performans ölçümünde kullanılmaktadır.

Şekil 1'de gösterildiği üzere çok sayıda süreç yaklaşımı bulunmaktadır. Önümüzdeki sayılarda bu süreç modellerinin detaylarına ve nasıl kullanabileceğimize daha yakından bakacağız.

Seviye-1	Seviye-2	Seviye-3	Seviye-4	Seviye-5
Kapsam	Yapılandırma	Faaliyet	İş Akışı	İşlemler
sS Tedarik	sS1 Stoklanmış Ürün Tedarik	sS1.2 Ürün Teslim Al		EDI XML
İşi Ayırt Eder	Karmaşıklığı Ayırt Eder	Görevleri İsimlendirir	Adımları Sıralar	Faaliyetleri Bağlar
Kapsamı Belirler	Yetenekleri Ayırt Eder	Metrikler, Görevler ve Uygulamaları Bağlar	İşin Nasıl Yapıldığını Detaylandırır	Otomasyon Detayları
Yapı Dili	Yapı Dili	Yapı Dili	Sektör Dili	Teknolojiye Özel Dil
Standart SCOR tanımları			Sektör / Firma Tanımları	

Şekil 3: SCOR Süreç Hiyerarşisi

Kaynak: APICS Supply Chain Council, www.apics.org

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Benita M. Beamon Tonja M. Ware, (1998), "A process quality model for the analysis, improvement and control of supply chain systems", Logistics Information Management, Vol. 11 Iss 2 pp. 105 - 113

Mark von Rosing, August-Wilhelm Scheer, Henrik von Scheel, The Complete Business Process Handbook, Elsevier, 2015, USA.

Mark von Rosing, Henrik von Scheel, August-Wilhelm Scheer, The Complete Business Process Handbook, Body of Knowledge from Process Modeling to BPM, Volume I-Morgan Kaufmann (2014)

AZİM İŞ TEKSTİL

iş elbiseleri & medikal giyim

geniş ürün
yelpazesıyla
Başakşehir 'de



**kaliteli ve şık
modeller**

**isteğe göre
özel üretim**

**toptan ve
perakende**

TEL: 0533 361 86 87 - 0541 361 86 87



Prof. Dr. Mahmut TEKİN
*Selçuk Üniversitesi Bölgesel Araştırma ve
 Uygulama Merkezi Müdürü*
mahtekin@selcuk.edu.tr, mahtekins@gmail.com,
mahmuttekin.net, mahmuttekin.com.tr

AKILLI BİLGİ ÇAĞINDA YAŞAMAK...!

Akıllı Bilgi Çağında Yaşamak...! Akıllı Bilgi Çağında yaşadıklarımızın hikâyesini filmi başa alarak şu şekilde anlatabiliriz... Size birisi örneğin, yirmi yıl önce; "Çocuğunuz üniversiteye kayıt yapacak ama okula gitmenize gerek yok...! Uçak bileti alacaksınız ama bilet bürosuna gitmenize gerek yok...! Ödeme yapacaksınız ama bankaya gitmenize gerek yok...! Hastaneden randevu alacaksınız ama hastaneye gitmenize gerek yok...!", "Telefon ve bilgisayar birleşerek mobil bir cihaz olarak cebinizde olacak ve tüm işlerinizi onunla yapacaksınız...!", "Alışveriş cep telefonu üzerinde yapacaksınız", "Otele gitmeden oteli gezerek rezervasyonu yapabileceksiniz...!" deselerdi... Cevabınız büyük bir ihtimalle "olmaz, olamaz, mümkün değil..." olurdu... Elbette bu örnekleri çoğaltmak mümkün... Şimdi tüm bunlar ve daha bir çok iş ve işlem online olarak kolaylıkla akıllı telefon, araç ve bilgisayarlarla kolaylıkla yapılabiliyor... Örneğin; bankalarda artık yüz yüze yapılan işlemler (offline) azaldı... Her şey akıllı cihazlarla online olarak yapılıyor... Bu gün artık mobil teknolojiyle; e-öğrenme, e-işletme, e-sağlık, e-ticaret, e-kütüphane, e-hukuk ve benzeri sistemlerle insanlar okula, işe, alışverişe, hastaneye, doktora, kütüphaneye, mahkemeye gitmeye gerek kalmadan işlerini yapabiliyorlar... Akıllı Bilgi Çağı

sadece bu örneklerde anlatılanlar mı...? Elbette hayır... Tüm işletme sistemleri, bankalar, sanayi işletmeleri, oteller, kamu kurum ve kuruluşları, stklar, devletler ve diğerleri... Akıllı Bilgi Çağının küresel aktörleri ve paydaşları olmayan yok gibi... Ve giderek Akıllı Bilgi Çağı süreci hızlanıyor... Bu çağda akıllı sistem ve makineler iş ve işlemleri yönetiyor... Ve biz biz Akıllı Bilgi Çağı ile Endüstri 4.0 dan Akıllı Toplum 5.0'a geldik...! Akıllı sistemleri kullanarak ve yönetecek olan insan kaynaklarıyla Akıllı Toplum 5.0...

Şimdi filmi tekrar başa alarak Akıllı Bilgi Çağına dönelim... Ve kavramları açıklayalım... Akıllı Bilgi Çağı; akıllı, bilgi ve çağ kelimelerinde oluşmaktadır... Önce "akıllı" kelimesini açıklayalım... Akıllı ne demek...! Akıllı; gerçeği iyi gören ve ona göre davranan, akil... (TDK) Akla sahip olan, akıllı davranan kişi... Akıllı, akil kelimesinden türetilmiştir... Akıllı, akla sahip olan demektir... Peki, akil ne demektir...? Akil; düşünme, anlama ve kavrama gücü ve us demektir... Akıl, insanın sahip olduğu bir özelliktir... Zekâ; insanın düşünme, akıl yürütme, objektif gerçekleri algılama, yargılama ve sonuç çıkarma yeteneklerinin tamamı, anlık, dirayet ve feraset... (TDK) Akıl ve zekâ bir canlı olarak insana ait olan iki özelliktir... Bir makine ve cihazın akıllı ve zeki olduğu düşünülemez...! Ancak

bununla birlikte akıllı telefon denilirken; telefonun yapay zekâ programı yüklü olarak insan tarafından verilen komutları yerine getirmesi... İnsan makine ara yüzü oluşumuyla birlikte insanı taklit etmek... Örneğin; akıllı telefonda Siri yapay zekâ programının sesli komutla birlikte lokanta adresi tarifi yapması... gibi... Ve bu süreç giderek hızlanıyor... Çağın gereği olarak insan makine ara yüzünde sistemler karanlık fabrikalarda yapay zekâ uygulamalarıyla işleri yapacaklar... Akıllı fabrikalarda olduğu gibi... Bu Çağda internet ve bilişim teknolojileriyle kitle iletişim araçlarıyla insan makine etkileşimi olağanüstü hızla artmaktadır...



Akıllı bilgi çağına ismini veren akıllı kelimesi, İngilizce Smart, sözcüğünden gelmektedir. Akıllı kelimesine karşılık gelen "Smart" kelimesinin açılımı; S (Specific): Belirli, M (Measurable): Ölçülebilir, A (Attainable): Başarılabılır, R (Relevant): Sonuç Odaklı ve T (Timely): Zamanlı anlamlarına gelmektedir. Akıllı bilgi çağında kullanılan ve çağa ismini veren akıllı araçların akıllı özellikleri olarak; Tanımlanan görevler kapsamında belirli iş ve süreçlere odaklandıkları, yaptıkları işlerin girdi ve çıktılarının sonuçlarının ölçülebilir olduğu, işleri başarıyla yaptıkları, sonuç odaklı çalıştıkları ve genellikle online olarak her şeyi zamanında yaptıkları görülmektedir... Örneğin; akıllı bilgi çağında kullanılan akıllı telefon (smart phone) un bu özelliklere sahip olduğu görülmektedir... Akıllı Bilgi Çağında kullanılan milyarlarca akıllı cihaz, araç ve makineler tüm bu özelliklere sahiptir...

İnsanın sürekli olarak bilme ve öğrenme isteği sonucu ortaya çıkan bilgi talebi, bu çağda kritik öneme sahip... Ve her şey bilgiye ve bilginin yönetimi süreçlerine bağlı... Akıllı Bilgi Çağında hayatımızın hemen her yerinde bilgi var... Aslında biz daha çok veri ile karşılaşırız... Ve bu veriler inanılmaz boyuta erişerek büyük veriyi oluşturuyor... Veriler işlenerek bilgiye dönüşüyor... Ve de her şey bilgi üzerinden yönetilip yönlendiriliyor... Bu bağlamda

veri "altın" kadar değerli... Elbette veri madenciliği de...! Şimdi Akıllı Bilgi Çağına adını veren bilgiyi inceleyelim... Bireyin bilgiye olan ihtiyacı insanlık tarihiyle başlamış ve günümüze kadar sürekli olarak artarak gelmiştir. Çünkü Bilgi olmadan, hiçbir şey olmaz...! Örneğin; avlanma bilgisi olmazsa, insan avlanamaz ve aç kalır...! Bilginin vazgeçilmez önemine bağlı olarak bireyler, işletmeler ve toplumlar açısından stratejik bir kavram haline gelmiştir... Avlanma bilgileri, inşaat bilgileri, yemek yapma bilgileri, güvenlik bilgileri, sanat ve ustalık bilgileri... Bundan dolayı bilgi, eski çağlardan beri her çağda insanların ilgisini çeken yaşamsal öneme sahip bir konu olmuştur... Baktığımız zaman; eski çağlarda bilgiden çok fiziksel güç önemliydi. O dönemin koşullarında insanlar işlerini daha çok fiziksel güç (kas gücü) kullanarak yapıyorlardı... Sonraları bu durum kas gücü ile birlikte kısmen bilgiye dayalı; su gücü, buhar gücü, rüzgâr gücü ve hayvan gücü gibi güçleri kullanarak iş yapmaya doğru gelişmiştir... Örneğin; suyla çalışan su değirmenleri, hayvanların çektiği arabalar gibi... İnsanlık tarihinin ilk dönemlerindeki doğrudan kas gücü kullanılırken sonradan akıl ürünü olan bilgi gücü kullanılmaya başlanmıştır... Bu gelişmelerle sonucu Sanayi Devrimiyle birlikte fiziksel gücün yerini kısmen bilgi ürünü olan buhar gücüyle çalışan makineler almıştır... Bu dönemde artık işlerin yapılmasında makineler kullanılıyordu... Makinelerin insan hayatındaki yeri hiçbir zaman azalmamış... Ve hatta giderek artmıştır... Örneğin; bilgisayarda bilgiyi işleyen bir makinedir... Ve bu makinelere sahip olabilmek ve kullanabilmek için bilgiye ihtiyaç vardı. Gerekli olan bilgi teknoloji olarak satın alınabildiği için de paraya da ihtiyaç vardı. Çünkü; teknoloji, bilginin hayata ve üretime uygulanması sonucu ortaya çıkan ürün ve hizmetti... Örneğin; makine ve bu makinelerin üretim, kullanımı ve bakımı için gerekli servisti. Bundan dolayı bilgiye ulaşmanın yolu olarak para önemli bir güç kaynağı haline geldi. Bugün paranın her ne kadar önemli bir güç olsa bile para gücü yerini bilginin gücüne bırakmıştır... Bilginin kullanılması sonucu ortaya

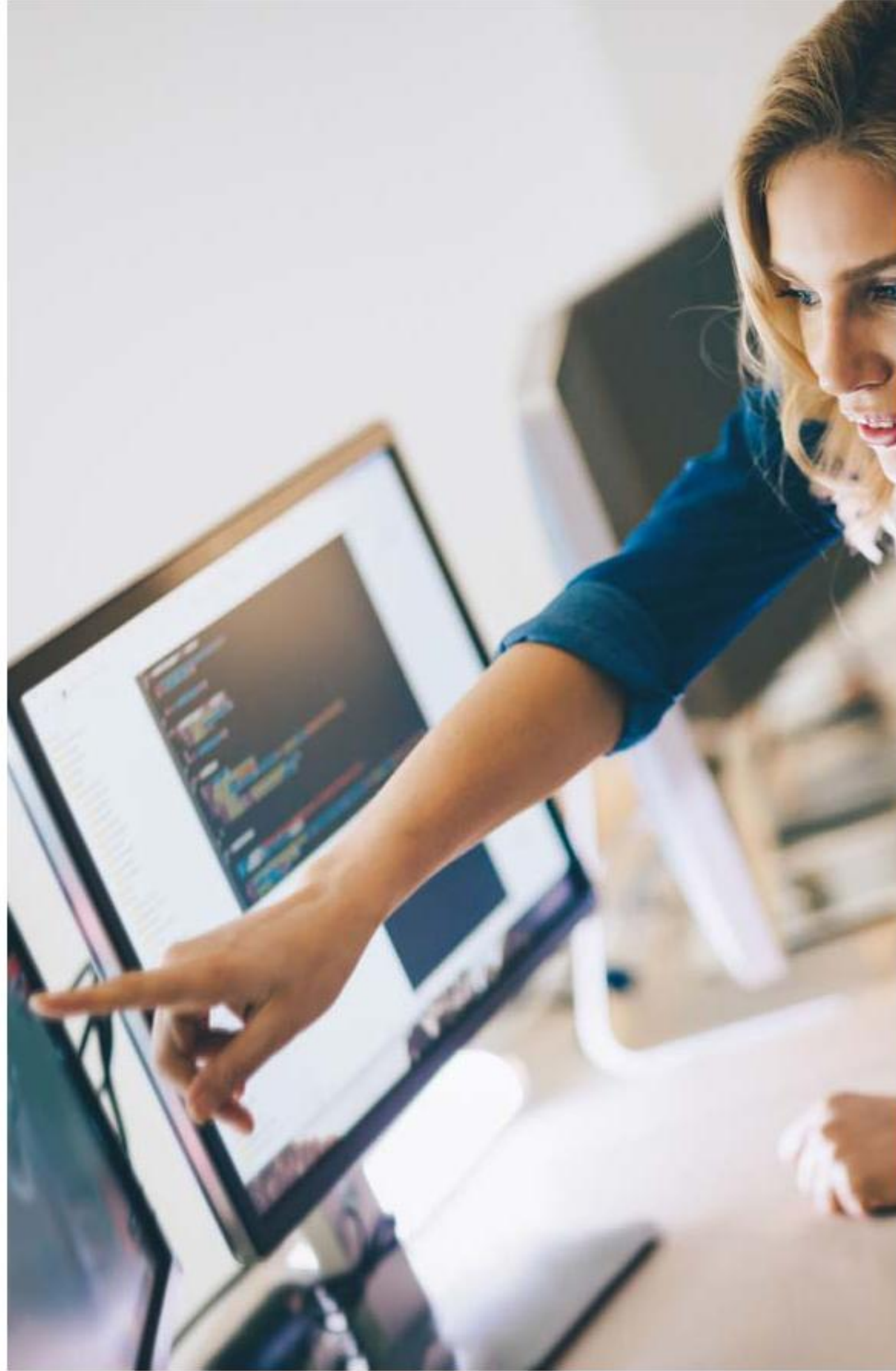
çıkan teknolojinin hayata hâkim olmasıyla birlikte rekabet kulvarında önemli değişimler olmuştur... Her şey bilgi ve teknoloji odaklı olarak şekillenmektedir. Örneğin; üretim işlemleri, bankacılık işlemleri ve pazarlama işlemleri gibi... Bilgi, artık tüm şirketler, ülkeler ve kuruluşlar için stratejik bir güç haline gelmiştir. Bilginin güç haline gelmesi ile işletmelerde bu bilgiye sahip olacak ve onu kullanacak insan kaynakları ve onların eğitim faaliyetleri de önem kazanmıştır... Temel işlevi; bilginin toplanması, işlenmesi, saklanması ve karşılaştırılarak çoğaltılması olan bilgisayarlar; bilginin bugünkü yere gelmesinde çok önemli bir işleve sahip olmuştur. Kısaca insanların elinde bilgisayarlar, bilgiyi işleyerek yönetebilmektedirler... Bilgisayarların gelişmesi ile birlikte daha çok bilgi toplanabilmekte, saklanabilmekte ve kullanılabilmektedir. Şüphesiz bilgisayarlar bilgi çağının en önemli araçlarıdır... Elbette bu durum kişiler, işletmeler ve kuruluşlar için bilginin kullanımını kolaylaştırmıştır... Ve tüm bu gelişmelerle birlikte bilgisayarlara bağlı akıllı sistemleri Akıllı Toplum 5.0'a gelinmiştir...

Şimdi de bilginin dönüşüm sürecine göre ortaya çıkışını açıklayalım... Bu sürecin temelinde bilgiye kaynaklık eden veri var... Bilgi verinin işlenmiş halidir... Bilginin temelinde de veri (data) ler vardır. Bilgi, işlenmiş "veriler"dir... Veri (data); olguların ve olayların harf, sayı, renk gibi sembollerle ifade edilmesidir. Bilgi, herhangi bir konudaki verilerin toplanarak işlenmesi ve yorumlanmasıyla ortaya çıkan ifadelerden oluşur. Örneğin; enflasyon verilerinin işlenerek aylık ve yıllık enflasyon oranı, türü ve seyri hakkında bilgiler verilebilir. Bilginin yaygınlaşarak genişlemesinde bir bilgi başka bilgilerin üretilmesinde veri olarak kullanılabilir... Örneğin; aylık enflasyon bilgilerine göre göre üretici fiyat indeksi hesaplanabilir. Bilgi, bir karar verici tarafından bazı verilerin işlem sürecinden geçirilerek bilgi haline getirilmesi şeklinde ortaya çıkarken, bir başka bilgi, başka karar verici tarafından önceki aşamada ortaya çıkan bilgiyi veri olarak kullanarak elde edilebilir.



Bilgiyle ilgili bir başka kavram olan bilimi inceleyelim... Bilim; bilginin işlenerek insanlığa faydalı sonuçlar sağlayan süreçlerle ürün/hizmet şekline dönüşmesine denir. Bu bağlamda bilgi kavramının bilim kavramıyla da yakın bir ilgisi vardır. Bilim bilgi sonucunda elde edilmektedir... Bilime kaynaklık etmesi bakımından bilgi önemlidir... Toplumsal gelişme ancak bilginin işlenerek katma değerli ürün/hizmete dönüşümü sağlayan bilimsel araştırma ve gelişmelere bağlı olarak sağlanabilir. Bilginin faydalı sonuçlarla bilime dönüştüğü bilgi toplumları ile gelişmemiş toplumları ayıran en önemli fark ta budur. Bu bağlamda gelişmiş bilgi toplumlarında bilgi ar-ge ve teknolojiyle birlikte bilime dönüşerek topluma faydalı sonuçlar sağlar... Gelişmemiş toplumlarda ise henüz bilginin önemi ve değeri fark edilmemiştir... Bilgiye önem ve değer verilmemektedir... Günümüzde bilgi artık Akıllı Bilgi Çağında inovasyonla bir başka boyuta gelmiştir... Bu çağda inovasyonu yapan şirketler ülkenin büyümesinde önemli bir paya sahip... Şirketin yaptığı inovasyonla bilgi teknolojiye katkı sağlayarak ekonomik gelişimin önünü açmaktadır... Bilgi ve bilim ayrılmaz bütündür... Bilgiyi üreterek bilime dönüşmesini sağlayan eğitilmiş ve nitelikli insan kaynakları ekonomik gelişme ve kalkınma için çok önemlidir... Örneğin; Almanya ve Güney Kore'nin ekonomik gelişme ve kalkınmasında yetişmiş nitelikli insan kaynaklarının çok önemli bir payı vardır...

Akıllı bilgi çağı ne demek...! Akıllı bilgi çağı; akıllı cihazlar, araçlar ve sistemler kullanılarak iş, işlem ve süreçlerin bilgiye dayalı olarak yapıldığı bir dönem... ! Baktığımız zaman değişen küresel dinamiklerle birlikte sürekli olarak genişleyen yeni bilgi akışı tüm karar ve sistemlerin yeniden kurgulanarak tasarlanmasını gerektirmektedir.. Artık kişisel ve kurumsal olarak o kadar büyük ölçüde veri toplanıyor ki bu veriyi nerede ve ne şekilde kullanılacağını



bilmek neredeyse imkânsız... Her şeye karmaşa ve belirsizlik ve bilinmezlik hâkim.. Bu kadar veri içerisinde faydalı olanları toplayıp ayıklamak sanki topraktan altın çıkarmakla eşdeğer.. Ve de çok zor...! Bu bir bakıma yeni veri işleme yeteneklerine göre tasarlanmış yeni bir bilgi yönetim sistemiyle mümkün olabilecek gibi görünüyor..! Veri, işlendiğinde bilgiye dönüşen ham bilgi kaynağıdır. Bu bağlamda şirketler veriyi işleyerek ve bilgiye dönüştürerek bilgi üzerinden şirketteki tüm işleri ve süreçleri yönlendirerek yönetirler.. Artık şirket yönetiminde bilgi, bir canlı için yiyecek, su ve hava gibi temel ihtiyaçtır... Bilgi ve dolayısıyla da bilgiye kaynaklık

eden veri olmadan hiçbir şirket yönetilemez...! İşte tam da bu noktada devreye akıllı olarak tanımlayabileceğimiz araç, cihaz ve sistemler giriyor...! Akıllı Bilgi Çağının araçları; akıllı telefonlar, akıllı otomobiller, akıllı evler, akıllı şehirler, akıllı fabrikalar, akıllı depolar, akıllı marketler, akıllı hastaneler, akıllı okullar, akıllı bürolar, akıllı tedarik sistemleri, akıllı raflar, akıllı ofisler... Ve diğerleri... Akıllı bilgi çağında her şey tüm sistemlerin akıllı olarak birbirleriyle uyumlu olarak çalışmasına imkân sağlayacak şekilde tasarlanmıştır... Kurgusal olarak baktığımız zaman akıllı olarak yönetilen iş, işlem ve süreçlerdeki insana bağlı olarak ortaya çıkabilecek öncelikler ve hatalar neredeyse sıfırlanmıştır...

Akıllı bilgi çağında neredeyse her şey bizim (kişi, kurum, müşteri, yönetici, çalışan...) olarak inisiyatifimiz dışında gelişmektedir... Sanki görünmez bir el (teknoloji...?) her şeyi yönetmektedir...! Zaten teknolojiye hâkim olan bir bakıma dünyaya hâkim olmuyor mu...? Bizim dışımızda gelişen böyle bir dünyada akıllı tedarik sistemi, akıllı fabrika ve akıllı üretim sistemleriyle birlikte şirket akıllıca yönetilebilir...

Akıllı bilgi çağına geçiş Endüstri 4.0 ile olmuştur... Akıllı bilgi çağında Endüstri 4.0; nesnelerin interneti, bulut bilişim, yapay zekâ, artırılmış gerçeklik ve 3D (eklemeli üretim) uygulamalarıyla ve Akıllı Toplum 5.0'a geçilmiştir. Akıllı bilgi çağında online olarak makine insan etkileşimi artıyor...! Büyük verinin pazarlamada kullanımıyla birlikte tedarik ve üretim süreçlerinin buna uyumu sonucu 2023 yılında yaklaşık 50 milyar ürünün akıllı olarak akıllı bilgi çağında kullanılacak... Elbette bu süreç hızlanarak devam edecek... Elektronik işletme (E-Business) ile sanal gerçeklikten artırılmış gerçekliğe nesnelerin internetine, ağ ve işletim sistemlerine ve oradan pazarlama ve yönetim (marketing ve management) boyutlarında büyük gelişmelerle ile her şey yeniden tasarlandı...! Tamamen değişti...! Bu değişmelerle dijital işletme boyutuna gelindi...! Anlık olarak gerçek zamanlı veri kullanımıyla yüksek katma

değerli ürün ve hizmetlerin üretilmektedir... Dağınık bir yapıda herkesin erişebildiği açık sistemlerle... Akıllı bilgi çağında zaten "akıllı" olarak tanımlanan ve hayatımıza giren pek çok şeyin (araç/eşya/cisim...) temel işlevinin otomasyon olduğu görülecektir... Akıllı telefonlar, akıllı otomobiller, akıllı evler, akıllı şehirler, akıllı fabrikalar, akıllı depolar, akıllı marketler, akıllı hastaneler, akıllı okullar, akıllı bürolar, akıllı traktörler ve akıllı gözlükler, akıllı olarak hayatımızda olan tüm araç, gereç, eşya cisim, sistem ve bunların tümü ve daha fazlası otomasyonun geldiği son aşmaktan başka bir şey değil...! Kurgusal olarak baktığımızda otomasyon olarak ortaya çıkan her şey insan ve makine etkileşimiyle üretimin her aşamasında dijitalleşme ile birlikte akıllı üretim sistemlerinin ortaya çıkmasıyla sanayide ve hizmet sektöründe önemli bir paradigma değişimine yol açmıştır...

Artık, Akıllı Bilgi Çağındaki akıllı teknolojilerle bilginin hızla ürün ve hizmetlerle değere dönüştüğü bir dünyada her şey buna göre şekillenmektedir... Buna göre tedarikçi seçimi ve tedarik yönetimini bugünden itibaren değer yaratan akıllı tedarik sistemi, akıllı fabrika ve akıllı üretim sistemleriyle uyumlu olacak şekilde tasarlanmaktadır... Akıllı olarak tanımlanabilen her şey artık bu çağa damgasını vurmuştur... Rekabetin

tüm kuralları akıllı olarak tanımlanan araç, makine ve sistemlerdeki ve süreçlerin önceden belirleniyor... Akıllı sistemlerle yapılan iş ve işlem sonuçları ölçülerek işler başarıyla yapılıyor... Her şey sonuç odaklı çalışarak zamanında başarıyla yapılıyor... Yalın olarak. Sıfır hata, sıfır zaman kaybı, sıfır stok, sıfır kırtasiye ve sıfır kaynak kaybı ile yapılarak... Elbette her şey "akıllı" olana göre şekillenmektedir... Her şey daha akıllı olarak...! Daha değerli... Daha kaliteli... Daha hızlı... Daha yenilikçi... Daha farklı... Ve de daha rekabetçi... Akıllı Bilgi Çağında küresel tedarikçi ve iş ortaklarımız değer yaratan süreçlere odaklı akıllı sistemlerle çalışıyor ve bu sistemlerle çalışan paydaşlar istiyor...! Küresel aktör durumundaki tüm oyuncuların iş yapma modelleri buna göre kurgulanmış ve başarıyla çalışıyor...! Zaten artık bizlerde işlerimizin pek çoğunu en azından akıllı cep telefonuyla yapmıyor muyuz...? Böyle bir dünyada akıllı tedarikçilerle ve akıllı sistemlerle çalışmak ve her gün yeni şeyler öğrenmek sizleri de heyecanlandırmıyor mu...? Sanki...! Sevgiyle ve sağlıklılıkla kalın...!

"Düşünmek, insan olarak en değerli yeteneğimiz... İnsanın içindeki yenilikçiliği açığa çıkarmak ne kadar iyi olursak olalım, bu yeteneğimiz her zaman daha da iyi olmayı istemedikçe, bizi hiçbir zaman tatmin etmeyecektir... "

Edward de Bono





Mehmet ATASEVER

Kamu İhale Kurumu

Kurul Üyesi

mhatasever@gmail.com

Sağlık İşletmelerinde İhtiyaç Tespitinin Yapılması

Sağlık işletmelerinde "Satınalma ve Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetimi" sürecinin ilk adımı ihtiyacın tespitidir. İhtiyacın doğru bir şekilde tespit edilmesi "Satınalma ve Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetimi" sürecinin en önemli halkasıdır. Sağlık işletmelerinde bir çok yönetici veya işletmeci tarafından bir talep yazısına bağlı olarak başlatılan satınalma işlemleri daha en baştan sistemin yanlış yönetildiğinin en önemli alametidir.

İhtiyaç olarak bildirilen her talebin karşılanması iyi bir işletme yönetiminden beklenmemelidir. İyi kurgulanmış bir işletme yönetimi zaten ihtiyaçları talep gelsin karşılayayım anlayışından uzaktır. Bu tür bir yönetim tarzı işletmenin genel ihtiyaçlarının tespiti için uygun bir sistem kurmuş olmalıdır. Bu sistem ile birlikte, işletmelerde satınalma işlemlerinin başlatılması içinde talep gelmesi beklenmeden sistematik olarak harekete geçilmelidir.

Sağlıklı işletmelerinde ihtiyaçların doğru bir şekilde temin edilebilmesi için öncelikle mevcut kaynakların elektronik bir sistemde kayıtlı olması ve bunların hareketlerinin takip ediliyor olması gerekir. Bu sayede işletmeler yıllık tüketim miktarlarını rahatlıkla tespit edebilir ve yıllık ihtiyaç

planlamalarını sağlıklı bir şekilde yapabilirler.

Sağlık Bakanlığının 2008 yılından itibaren aktif olarak kullandığı Malzeme Kaynakları Yönetim Sistemi (MKYS) fonksiyonellik ve sağladığı ekonomik katkılar dolayısıyla bu sistemlere iyi bir örnektir. Sağlık Bakanlığı, taşınır varlıklarının kayıt ve takibi için kullandığı MKSY sistemi ile bütün işletmelerin taşınır varlıklarını ve bunların hareketlerini bütün yönleri ile takip edebilmektedir. Aynı şekilde Sağlık Bakanlığına bağlı sağlık işletmeleri de verilen yetki sınırları içerisinde diğer işletmelerin taşınır bilgilerini görebilmektedir. Şöyle ki MKYS sistemi sayesinde Sağlık Bakanlığının Cizre Devlet Hastanesi Ankara Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesinin örneğin 10 cc enjektörü kaç adet hangi fiyat ve firmadan aldığı gibi bilgileri görebilmektedir. Kullanılan sistem sayesinde Sağlık Bakanlığı merkezi olarak da sağlıklı bir şekilde ekonomik analizler ve planlamalar yapabilmektedir.¹

Sağlık Bakanlığı taşınır varlıkların daha etkin bir şekilde yönetimi, analizi ve planlamasını 2009 yılında yaptığı düzenlemeler ile il düzeyine taşımıştır. Sağlık Bakanlığı Strateji Başkanlığı bu amaçla 2009/45 sayılı genelge ile her ilde "İl Stok

Havuzu" ve "İl Stok Koordinasyon Ekipleri" oluşturulmuştur.²

İhtiyaç tespiti daha doğrusu sağlıklı ve doğru yapılacak ihtiyaç tespiti işletmeleri bir çok gereksiz harcamadan koruyacağı gibi mevcut kaynaklarında uygun etkin bir şekilde kullanılmasına yardımcı olacaktır. Bu amaçla konunun önemine haiz yöneticiler işletmelerin büyüklüğüne göre ihtiyaç tespitini sağlıklı bir şekilde yapabilmek için özel birimler veya görevler tanımlamışlardır. Bu işlemlerin daha etkin bir şekilde yönetimi için Sağlık Bakanlığı Strateji Başkanlığı tarafından 2010 yılında "İhtiyaç Tespit Komisyonları" oluşturulmuştur.³

Söz konusu düzenlemeye göre hastanelerde "İhtiyaç Tespit Komisyonları" şu şekilde teşkil edilir; Komisyon Başhekim veya yerine görevlendireceği bir başhekim yardımcısı, müdür veya yerine görevlendirilecek ilgili müdür yardımcısı, (satın almadan ve stoktan sorumlu) faturalandırma birim sorumlusu, mal alımlarında alım konusuna göre eczacı veya ilaç/tıbbi sarf depo sorumlusu taşınır kayıt kontrol yetkilileri ilgili uzman veya teknik personel hizmet alımlarında alımı yapılacak hizmetin konusuna göre ilgili uzman/teknik personelin katılımı ile en az 3 kişiden oluşur.

"İhtiyaç Tespit Komisyonları"nın görev ve yetkileri ise şu şekildedir.

- Komisyon, mal alımlarında teminine karar verilen bir ürünün sadece miktarlarına değil, fiyatlandırılabilir, ürünlerde bunun geri: ödeme kurumları tarafından ödenip ödenmediğine ve azami hangi fiyattan alınabileceğine karar verir.

- Hizmet alımlarında alınacak hizmetin nitelik ve kapsamına ve geri ödeme kuruluşlarınca yapılacak ödeme dikkate alınarak bahse konu hizmetin azami hangi fiyattan alınabileceğine karar verir.

- Alternatif ürünleri de araştırarak, ihtiyacın daha düşük maliyetli ürünlerle karşılanmasının mümkün olup olmadığına karar verir.

- İhtiyaç konusu mal ve hizmetin alternatif temin yöntemlerinin (bağış, diğer kurumlardan devir, kiralama, hizmet alımı) bulunup bulunmadığına karar verir.

- İhtiyaçlarının hizmet sunumu için gerekliliği, aciliyeti ile kurumun mali durumu ve ödeme dengesi gibi hususları dikkate alarak temin edilme önceliğine karar verir.

- Acil ve öngörülmeleyen durumlarda ortaya çıkacak ihtiyaçların (periyodik dönemler için) nasıl tespit ve temin edileceğine dair esasları bir defaya mahsus üzere belirler, karara bağlar ve bu tür acil ve öngörülmeleyen ihtiyaçların tespit ve temini için her defasında toplantı yapmaz.

- Komisyon tarafından yapılacak ihtiyaç tespit çalışmaları tutanaklaştırılarak

ihale sürecine esas olan ihale onay belgesinin ekinde muhafaza edilir.

- İlgili mevzuat hükümleri çerçevesinde görev ve sorumlulukları itibarıyla gereken iş ve işlemleri yapmak ve kalite yönetim sistem politikası, hedefleri ve prosedürlerine uygun olarak yürütür.

Klasik işletme yönetiminde satınalma faaliyeti, işletmenin içindeki bir kişi veya bir bölümün ihtiyacının sonucu başlamaktadır. Bu durumda ihtiyaç sahibi birim tarafından depo talep formu düzenlenerek depodan malzeme talebi yapılmaktadır. Talebin mevcut stoklardan karşılanamaması durumunda ilgili ihtiyaç merkezi talep formu veya yazısı ile satınalma bölümüne başvurur.

T.C.VALİLİĞİ İl Sağlık Müdürlüğü							
İHTİYAÇ TALEP FORMU							
Birim Adı:						Tarih:	
TAŞINIRIN / HİZMETİ							
SIRA NO	MALZEMENİN / HİZMETİN ADI	İstenilen Malzeme Miktarı	Ölçü Birimi (Adet, kutu, kg, lt)	Bütçe Kodu	Depo Durumu	Stok Fazlası Sorgulama	İhtiyaç Fazlası Sorgulama
1							
2							
3							
GEREKÇE :							
ACİLİYET DURUMU :							
TEKNİK ÖZELLİKLER :		Ekli Teknik Şartname					
İstemi Yapan :							
Yukarıda miktarı belirtildiği üzere				nolu kalemler depoda mevcuttur.			
Yukarıda miktarı belirtildiği üzere				nolu kalemler depoda mevcut değildir			
MKYS kontrolü Yapılmıştır.							
.....				nolu kalemlerde Stok fazlasına rastlanılmamıştır.			
.....				nolu kalemlerde ekli listede belirtildiği üzere stok fazlası tespit edilmiştir.			
Depo Kontrolü Yapılmıştır		Depo Kontrolü Yapılmıştır		İhtiyaç ve Stok Fazlası Kontrolü Yapılmıştır			
Birimimiz/Depomuz ihtiyacı için yukarıda cinsi ve miktarı bildirilen ekte teknik şartnamesi belirtilen mal veya hizmetin temin edilmesi için gereğini arz ederim .../.../....							
Talebi yapan Birim Sorumlusu				Talebi Yapan birim Müdürü			
Onaylayan/...../.....							

YARARLANILAN KAYNAKLAR

¹ Sağlık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı 2008/75 Sayılı Genelge

² Sağlık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı 2009/45 Sayılı Genelge

³ Sağlık Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı 2010/37 Sayılı Genelge

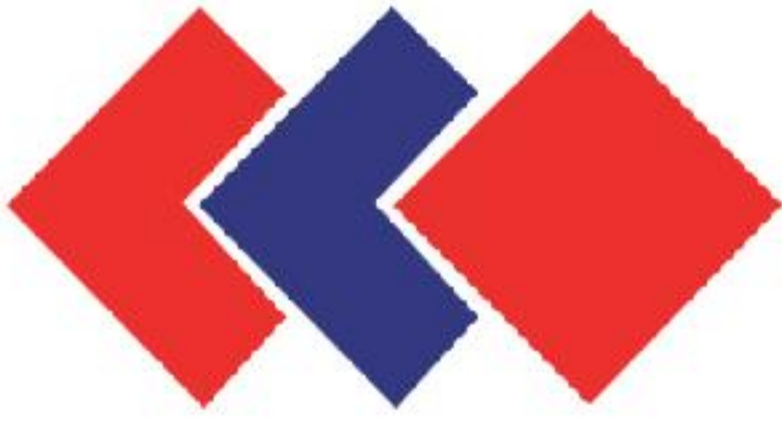
⁴ Erdal, M. (2011). *Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi*, Beta yayınevi, 2. Baskı, , S:79

⁵ <http://www.adanasim.gov.tr/Duyuru.aspx?id=510>

MEKİK OTOMASYON RAF SİSTEMLERİ



 **temesist®**
depo & raf sistemleri



AVANTAJLAR VE PERFORMANS



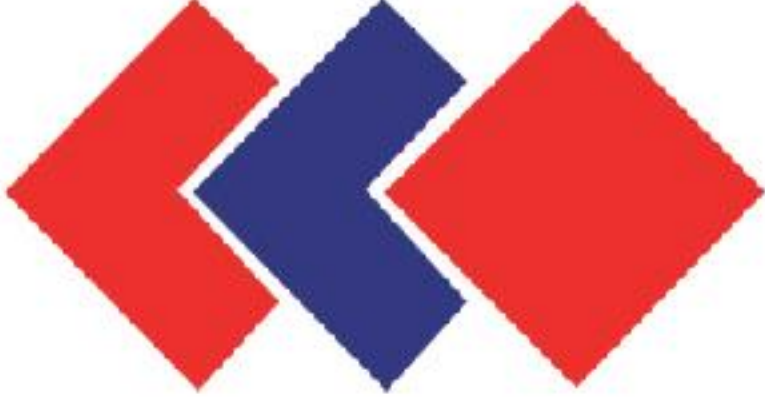
»» Avantajları

Yükleme, depolama ve boşaltma
Minimum alan, maksimum depo kullanımı
LIFO-FIFO-Homing-istifleme
İnsanlardan kaynaklanan hataları sıfıra indirme
Hızlı şarj edilebilme özelliği
Hızlı ve sessiz yükleme
İstenen aralıkla palet pozisyonlama
-30°C ile +50°C aralığında kullanma imkanı
Pano iç sıcaklığını kontrol edebilme özelliği
RF Kumanda ile kontrol
Aynı mekik ile 800mm 1000mm 1200mm derinliğinde palet taşıyabilme

»» Performansı

Tahrik Tekerlekleri Sayısı: 6
Kaldırabileceği yük: 1500kg
Palet Ölçüleri: 800/1000/1200*1200mm (Euro Palet)
Paletler Arası Mesafe: 50 mm (istenen mesafe ayarlanabilir)
Pozisyonlama Hassasiyeti: 10 mm
Yüksüz Hız: 75m/dakika
Yüklü Hız: 60m/dakika
Yük Kaldırma Süresi: 4 saniye
Yük İndirme Süresi: 4 saniye





ÇALIŞMA MODLARI VE STANDART ÖZELLİKLER

»»» Çalışma Modları



FIFO çalışma modu

Otomatik olarak kanaldaki tüm paletlerin yükleme yönünün tersine boşaltılmasını sağlar. Getirmiş olduğu paleti bırakır ve komut beklemeksizin 2'nci paleti almaya gider. 2'nci palet bırakması için ilk paletin alınmasını bekler.

TAM OTOMATİK SÜREKLİ BOŞALTMA

LIFO çalışma modu

Otomatik olarak kanala forklift ile bırakılan paletleri kanalda götürebileceği son konuma kadar götürür. İlk paleti götürüp bıraktıktan sonra forkliftin getirdiği diğer paleti almak için geriye gelir ve paleti alıp götürebileceği son konuma kadar götürür.

TAM OTOMATİK SÜREKLİ YÜKLEME

STACK-IN çalışma modu

Bir kanaldaki tüm paletleri yükleme yönün tersine istiflemesini sağlar.

GERİ İSTİFLEME

STACK-OUT çalışma modu

Bir kanaldaki tüm paletleri yükleme yönüne istiflemesini sağlar.

İLERİ İSTİFLEME

IN-OUT çalışma modu

Tek bir paletin yüklenmesini veya boşaltılmasını sağlar.

OTOMATİK YÜKLEME VE OTOMATİK BOŞALTMA

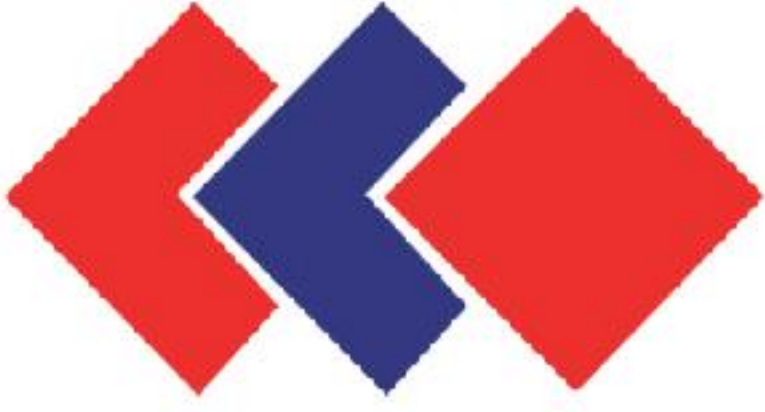
»»» Standart Özellikler

- »»Kaldırma tepsi (Standart aksesuar): Yükü tepsi üzerine eşit dağıtarak ve kaymayı engelleyici yüzeyi ile mekiğin hareketi esnasında mekiğin palettteki malzemenin zarar görmesini engeller.
- »»Kurtarma kancası (Standart aksesuar): Arızalı mekiğin başka bir mekik ile kurtarılmasını sağlar.
- »»Hızlı akü değişimi (Standart özellik): Akülerin kolay montajı sayesinde yedek akülerin kolayca değiştirilmesini sağlar.
- »»Otomatik palet yükleme (standart yazılım): Tam otomatik sürekli yükleme
- »»Kolay Pozisyonlama (Mekanik) (Standart özellik): Mekiğin takozlarında bulunan plastik tekerlekler ve açılı parçalar ile mekiğin raya tam oturmasını sağlar.
- »»Çoklu palet sistemi (Standart yazılım): Aynı mekik ile 800mm, 1000mm, 1200mm derinliğindeki paletlerin yüklenmesini sağlar.
- »»Engel algılama sistemi (Standart özellik): Kullanılan analog sensörler ile engelleri ve paletleri algılayarak mekiğin ve paletin zarar görmesini engeller.
- »»İnsan Güvenliği (Standart özellik): Kullanılan analog sensörler ve güvenlik kenarı ile insana verilecek zararı sıfıra indirir.
- »»Otomatik kurtarma sistemi (standart özellik): Kanal içerisinde arızalanan veya başka bir sebeple kanal içerisinde kalmış olan mekiğin başka bir mekik ile çekilerek referans noktasına getirilmesini sağlar.

KURU AKÜ TEMEL ÖZELLİKLERİ

Tip	: Pb-Acid
Gerilim	: 12V
Kapasite	: 28Ah
Ağırlık	: 10 Kg
Çalışma Süresi	: 8h
Şarj Süresi	: 5h
Akü Ömrü	: 900 kez
Akü sayısı	: 4
Şarj Ünitesi	: 240VAC/60-80

»»» Standart Kuru Akü



DİĞER ÖZELLİKLER, KUMANDA VE AKÜ

»»» Opsiyonel Özellikler



Düşme önleyici

Güvenli sürüş sistemi

Lokasyon bildirim sistemi

Wireless ile mekiğin konumunu ERP -WMS veya el terminaline bildirir.

Envanter sayımı

Kanal üzerindeki paletlerin sayımını yaparak, operatörden kaynaklanan sayım hatalarını en aza indirir.

WMS

Mekik uzaktan kontrol edilebilir. Malzemelerin kayıtları veritabanında kaydedilerek envanter takibi kilometrelerce uzaktan yapılabilir.

Soğuk Depo Mekiği

-30°C dereceye kadar soğuk hava depolarında uygulama yapılabilir. Pano iç sıcaklığını ayarlayabilen sistem ile yüksek verim sağlanır.

»»» Kumanda



El Terminali ile Kumanda (Opsiyonel)

Mekik ile wireless haberleşmesi yaparak net bir bilgi ekranında mekik komutlarını ve mekiğin yaptığı iş hakkında operatöre bilgi verir.

RF KUMANDA ÖZELLİKLER

Tip: Radyo Kontrol

Tuş Takımı: 8 yumuşak tuş

Koruma Sınıfı: IP65

Güç Kaynağı: Pil

Haberleşme Mesafesi: 100 m

»»» Lityum Akü



Lityum akü seçeneği (Opsiyonel)

Değişik kapasitedeki yüksek verimli Lityum aküler ile daha uzun süreli çalışma sağlar.

LİTYUM AKÜ ÖZELLİKLER

Tip: Li-ion

Gerilim : 24 V

Kapasite : 63-150 Amper

Ağırlık : 15 Kg

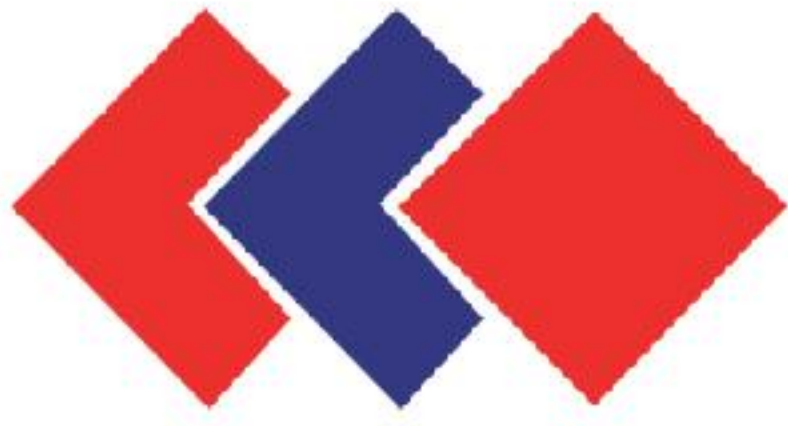
Çalışma Süresi : 10-16 Saat

Şarj Süresi : 5-7 Saat

Akü Ömrü : 1200 kez

Akü sayısı : 1

Şarj Ünitesi : Özel



MEKİK PARÇA KILAVUZU VE OTOMASYON

»»» Mekik Parça Kılavuzu



- 1) Mekik Referans (home) Sensörü
- 2) Son Konum (raf sonu) Sensörü
- 3) İleri Palet Mesafe Sensörü
- 4) Tekerlekler (poliüretan)
- 5) Lastik emniyet takozları
- 6) Mekik Kurtarma Aparatı
- 7) Durum gösterge ışıkları, akü şarj göstergesi, start-stop, palet seçim ve fren açma butonu
- 8) Geri palet mesafe sensörü

»»» Mekik Otomasyon

MEKİK OTOMASYON TEMEL ÖZELLİKLER

Toplam Uzunluk: 1020 mm
Genişlik: 975 mm
Yükseklik: 175 mm
Makina Gürültüsü: ≤ 80db
Ağırlık: 320 kg
Kuru Tip Batarya: 40 kg
Li-Ion Batarya: 15 kg
Palet Genişliği: 1200 mm
Palet Derinliği: 800-1000-1200 mm
Mekik Palet Kaldırma Yüksekliği: +40 mm



TAHRİK ve KONTROL

Kontrol Ünitesi: Siemens PLC
Yürütme Motoru Kontrolü: Sürücü ile
Kaldırma Motoru Kontrolü: Doğrudan
Yürütme Motor Gücü: 1000 W
Kaldırma Motor Gücü: 450 W

TEKERLEKLER

Tekerlek Malzemesi: Poliüretan
Boyutlar: Ø140x38 mm
Teker Sayısı: 6



Lütfi İNCİROĞLU
ÇSGB E. Çalışma Genel Müdür Yardımcısı
İş Hukuku, Sendikalar Hukuku ve
Sosyal Güvenlik Hukuku
www.inciroludanismanlik.com



İşyerinde, Sanal Kaytarma Haklı Fesih Sebebi midir ?

İşçi, iş görme edimini yerine getirirken özenli davranmak, işini özenle yapmak zorundadır. Özen borcu, işçinin asli edim yükümü olan işin görülmesi sırasında gereken tüm dikkati göstermesi, mesleki bilgisini, fikri ve bedeni yeteneklerini gerektiği şekilde kullanmasını ifade eder. Hemen ifade etmeliyiz ki, bu anlamda özen borcunun dürüstlük kuralı ile dorudan ilgisi bulunmaktadır. Çünkü işçi, dürüstlük kuralları çerçevesinde işini özenle yapması gerekir (Çelik, Caniklioğlu, Canbolat, İş Hukuku Dersleri, s.266). İşçinin özen borcu 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun 396/I'de düzenlenmiştir. Özen borcuna aykırılık halinde uygulanacak

yaptırım ise, 4857 sayılı İş Kanunu m.25/II- (ı)'da düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye göre, "İşçinin kendi isteği veya savsaması yüzünden işin güvenliğini tehlikeye düşürmesi, işyerinin malı olan veya malı olmayıp da eli altında bulunan makineleri, tesisatı veya başka eşya ve maddeleri otuz günlük ücretinin tutarıyla ödeyemeyecek derecede hasara ve kayba uğratması" halinde, iş sözleşmesi haklı nedenle derhal feshedilebilecektir.

Bununla birlikte işçinin, iş görme borcuna aykırı davranmasının başka bir yaptırım da yine İş Kanunu m.25/II- (h)'da hüküm altına alınmıştır. Buna göre, "İşçinin yapmakla ödevli bulunduğu görevleri kendisine hatırlatıldığı halde yapmamakta ısrar etmesi" de haklı nedenle feshi gerektiren bir durumdur.

Öğretide, sanal kaytarma olarak da ifade edilen işçinin mesai saatleri içinde, işverence sağlanan

e-postayı ya da interneti özel amaçları için kullanması işçinin işyerinde işine daha az zaman ayırarak başka bir deyişle kaytararak iş edimini yeterince sunamaması ve daha az verimle çalışmasına dolayısıyla iş görme borcunun özensiz ifasına sebep olabilecek davranışlar olarak değerlendirilmektedir. Nitekim elektronik çağın gereği olarak elektronik sistemlerin yaygın olarak kullanıldığı bir zamanda, neredeyse küçük-büyük herkesin elinde bir cep telefonu insanlarla adeta iletişimi kesilmiş tamamen sanal dünyada yaşanan bir hal almıştır. Bu durum işyerilerindeki verimliliği düşürdüğü gibi iş kazalarına da sebep olabilecek niteliktedir.



Yargıtay kararlarına yansıyan iş uyuşmazlıklarda da artan oranda bu konular gündeme gelmekte ve işverenler konuyla ilgili iş sözleşmelerine ya da işyeri iç yönetmeliklerine veya etik sözleşmelere hükümler koymak suretiyle işçilerin iş esnasında kendilerine tahsis edilen e-postaların ya da bilgisayarların özel amaçlı kullanılmasına yasak getirici hükümler koymaktadırlar.

Yargıtay, işçinin iş görme borcunun özensiz ifasına sebep olabilecek davranışların "geçerli nedenle feshi" oluşturan sebepler arasında saymıştır. Örneğin işçinin iş saatleri içinde uzun telefon konuşmaları yapmasını, iş saatleri içinde interneti özel amaçları doğrultusunda kullanmasını, işverence tahsis edilen e-posta ile özel yazışmalar yapılmasını geçerli nedenle fesih sebepleri arasında saymaktadır (Y9. HD., 5.2.2009, E.2008/36305 K.2009/12393). Benzer yönde Yargıtay başka bir kararında, "işyerinde işçiye internet kullanımına ilişkin açıkça

bir yasaklama ve sınırlama getirilmemesi nedeniyle işyerinde işçinin internete girmesinin iş sözleşmesini haklı nedenle değil, geçerli nedenle feshine karar verilmesi gerektiğine hükmetmiştir (Y9. HD., 13.6.2016, E.2015/4048 K.2016/14121). Yargıtay bu kararında, "bilgisayarın işyerinde ortak kullanıldığı, işçinin girdiği tespit edilen ... isimli sitelerin ... tarzında video paylaşım siteleri olduğu, günümüzde internet kullanımının yaygın olması nedeniyle açılan sitelerin reklamlarında pornografik reklamların yer aldığı herkesçe bilindiği, ayrıca işverence bilgisayarın kullanılmamasına ilişkin davacı işçi ve çalışan diğer personele herhangi bir yasaklamada bulunulmadığı, evvelce de benzer eylemlerde bulunulup uyarıldığı yönünde savunmada bulunulmadığı, işin aksadığı savunmasının da ispatlanmadığı, bir an için durumun sabit olduğu kabul edilse dahi, eylem ile sonuç arasında açıkça orantısızlık olduğu gerekçesiyle işçinin

kıdem ve ihbar tazminatına hak kazanacağı sonucuna varılmıştır" denilerek iş sözleşmesini haklı nedenle değil, geçerli nedenle feshine karar verilmesi gerektiğine hükmetmiştir.

Buna karşılık, özel amaçlı internet kullanımı işverenin bu konudaki açık talimatına aykırı olarak yapılmış ise, Yargıtay bu taktirde işçinin bu davranışını haklı fesih sebebi olarak değerlendirmektedir (Y9. HD., 17.3.2008, E.2007/27583 K.2008/5294).

Sonuç olarak, işverenin açık talimatına rağmen işçinin interneti ya da kurumsal e-postasını iş saatleri içinde özel amaçları doğrultusunda kullanması haklı nedenle feshi gerektirir (İşK m.25/II-(h)). Bununla birlikte işyerinde işveren tarafından bir yasak konulmamış ve işçiler bu konuda uyarılmamışsa ve yapılan eylem işyerinde iş akışını bozacak düzeye gelmişse, işçinin iş sözleşmesi geçerli nedenle sona erdirilebilir.



Satınalma Dergisi Mobil Uygulamaları

Satınalma Dergisi Apple ve Android uygulamaları ile tüm geçmiş sayılara kolaylıkla erişebilirsiniz.



Apple Store'dan
İndirin



App Store'dan
indirin



Google Play'den
İndirin



Google play'den
indirin



Tüm sayılara erişim ve dijital abonelik seçeneği ile derginiz her an yanınızda.



Satınalma mesleğini daha iyi icra etmeniz ve kariyerinize katkı sağlamak için çalışıyoruz.



Türkiye'nin Lider Satınalma Meslek Dergisiyiz. Teşekkürler.



Ali Suphi KURŞUN

Tüketici Hukuku Enstitüsü Genel Sekreteri
alisuphikursun@gmail.com

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar'a İlişkin Değerlendirmeler

I. GİRİŞ

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar, 13.09.2018 tarihli ve 30534 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak Karar'ın 3. maddesi uyarınca yayımı tarihinde yani 13.09.2018 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Kararda, Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'ın 4. maddesine g bendi ve Geçici Madde 8 eklenmiştir. Aşağıda, Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'ın 4. maddesine eklenen g bendi yerine, "Karar" ifadesi kullanılacaktır.

II. KARAR'A AYKIRI OLARAK YAPILAN SÖZLEŞMELERİN GEÇERLİLİĞİ

Alınan Karar'da Türkiye'de yerleşik olan gerçek veya tüzel kişiler arasındaki bazı sözleşmelerin yabancı para üzerinden veya yabancı paraya endeksli olarak kararlaştırılmayacağı düzenlenmiştir. Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'ın 4. maddesine eklenen g bendine göre;

"Türkiye'de yerleşik kişilerin, Bakanlıkça belirlenen haller dışında, kendi aralarındaki menkul ve gayrimenkul alım satım, taşıt ve finansal kiralama dâhil her türlü menkul ve gayrimenkul

kiralama, leasing ile iş, hizmet ve eser sözleşmelerinde sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştırılmaz."

Bu düzenleme, esas itibarıyla, sözleşme özgürlüğünün sınırlanması anlamına gelir. Zira sözleşmenin konusunu belirleme, sözleşme özgürlüğüne dâhildir. Sözleşme özgürlüğü, Anayasa ile teminat altına alınan temel hak ve hürriyetlerden olduğundan ancak kanunla sınırlandırılabilir. Bu anlamda, söz konusu Karar ile ilgili olarak iki türlü düşünülebilir: İlk olarak anılan Karar'ın kanun olmadığından bahisle hâlâ yabancı para üzerinden veya yabancı paraya endeksli olarak serbestçe sözleşme yapılabileceği sonucuna ulaşılabilir. İkinci olarak ise anılan Karar'ın, 1567 sayılı Kanun'un 1. maddesine dayanılarak çıkarılması sebebiyle sözleşme özgürlüğünün aslında kanun ile sınırlandırıldığı kabul edilebilir. Bu iki düşünce arasındaki can alıcı farklılık şudur: İlk düşünce biçiminde, Karar'ın kapsamına giren ve yabancı para üzerinden veya yabancı paraya endeksli olarak yapılan sözleşme, yabancı para veya yabancı paraya endeks yönünden herhangi bir hükümsüzlük sebebi içermez ve yabancı para üzerinden veya yabancı paraya

endeksli şekilde geçerli olarak hüküm ve sonuçlarını doğurur. İkinci düşünce biçiminde ise sözleşmenin, yabancı paraya veya yabancı paraya endeks yönünden hükümsüz olduğu sonucu doğar. Bu ihtimalde, buradaki hükümsüzlük, sözleşmenin tamamının değil yalnızca yabancı paraya ilişkin kısmının hükümsüzlüğü yani kısmi hükümsüzlük olur (TBK m. 27/f. II). Kısmi hükümsüzlükte kural olarak, tarafların farazi iradeleri hükümsüz olan sözleşme şartı olmasaydı sözleşmeyi hiç yapmayacakları yönünde ise sözleşmenin tamamı hükümsüz olur. Ancak hükümsüzlüğe yol açan hukuk kuralının amacı, tarafların farazi iradelerinin araştırılmasına engel olabilir. Bu durumda, tarafların farazi iradeleri araştırılmadan kısmi hükümsüzlük kabul edilir (zorunlu kısmi hükümsüzlük). Karar'daki düzenlemenin amacı da tarafların farazi iradelerinin araştırılmasına engel teşkil eder. Bu sebeple, hükümsüzlük kabul edilse dahi bu hükümsüzlük, zorunlu kısmi hükümsüzlük olur.

Ayrıca belirtmek gerekir ki iki ihtimalde de (hükümsüzlük kabul edilsin edilmesin) 1567 sayılı Kanun m. 3/f. I hükmü uyarınca 3.000 TL ile 25.000 TL arasında idari para cezası gündeme gelebilir.

III. KARAR'IN KAPSAMI

A. Kişi Bakımından

Karar'a göre, ancak Türkiye'de yerleşik gerçek veya tüzel kişiler arasında yapılan sözleşmeler Karar'ın kapsamına girer. Bu anlamda, Karar'ın uygulama alanı bulması için, sözleşmenin her iki tarafının da Türkiye'de yerleşik gerçek veya tüzel kişi olması gerekir. Sözleşmenin taraflarının Türk vatandaşı olup olmaması önemli değildir. Önemli olan, Türk vatandaşı olsun olmasın, Türkiye'de yerleşik olup olmamasıdır. Türkiye'de yerleşik olma, Türkiye'de kanuni yerleşim yerine sahip olmayı ifade eder (Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar m. 2/b).

B. Sözleşme Tipi Bakımından

Karar'ın kapsamına giren sözleşmeler, Karar'da, şu şekilde belirlenmiştir:

- Taşınır veya taşınmaz satış sözleşmeleri,
- Finansal kiralama dâhil olmak üzere her türlü taşınır ve taşınmaz kirası sözleşmesi,
- Leasing sözleşmesi,
- İş ve hizmet sözleşmeleri,
- Eser sözleşmeleri.

Ancak Karar'a göre Hazine ve Maliye Bakanlığı, bu sözleşmelerden bazılarının kapsam dışında kalmasına karar verebilir. Ayrıca belirtmek gerekir ki Karar, yukarıda belirtilen sözleşmelerdeki bedel ve ücreti kapsadığı gibi yan edim yükümlülüklerini (ceza koşulu gibi) de kapsar. Örneğin,

bir eser sözleşmesinde hem bedel hem ceza koşulu, Karar'ın kapsamındadır.

IV. MEVCUT SÖZLEŞMELERİN KARAR'A UYUMLU HÂLE GETİRİLMESİ

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'a eklenen Geçici Madde 8 ile Karar'ın kapsamında bulunan ve Karar'ın yürürlüğünden önce yapılmış olan sözleşmelerin uyumlu hâle getirilmesi düzenlenmiştir. Gerçekten, Geçici Madde 8 hükmüne göre;

"Bu Kararın 4 üncü maddesinin (g) bendinin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren otuz gün içinde, söz konusu bentte belirtilen ve daha önce akdedilmiş yürürlükteki sözleşmelerdeki döviz cinsinden kararlaştırılmış bulunan bedeller, Bakanlıkça belirlenen haller dışında; Türk parası olarak taraflarca yeniden belirlenir."

Geçici Madde 8'de, mevcut sözleşmelerin Karar'a uyumlu hâle getirilmesi için otuz günlük süre verilmiştir. Bu anlamda, 13 Ekim 2018'e kadar, mevcut sözleşmelerin Karar'a uyumlu hâle getirilmesi gerekmektedir. Karar'a uyumlu hâle getirilecek sözleşmeler, Karar'ın kapsamında olan sözleşmelerdir. Bu anlamda,

yukarıda III numaralı başlık altında belirtilen şartları taşıyan sözleşmelerin Karar'a uyumlu hâle getirilmeleri gerekmektedir. Karar'ın uyumlu hâle getirilmesi, iki şekilde olur: tarafların anlaşması veya yargı yoluna başvurulması.

A. Tarafların Anlaşması

Taraflar, anlaşmak suretiyle yabancı paranın yerine geçecek TL miktarını belirleyebilirler. Bu, esas itibarıyla sözleşme değişikliği niteliğindedir. Bu anlamda taraflar, ancak sözleşmenin şekline uygun olarak sözleşme değişikliği yapabilirler (TBK m. 13). Örneğin, noterde yapılan sözleşme noterde yapılacak sözleşme ile; adi yazılı şekilde yapılan sözleşme ise yine adi yazılı şekilde yapılacak sözleşme ile değiştirilebilir. Taraflar, yabancı para yerine belirlenecek TL miktarını tespit etmek konusunda özgürdürler. Bu anlamda, herhangi bir tarihteki dolar kuru esas alınmak suretiyle TL miktarı belirlenebileceği gibi, piyasa rayıçları göz önünde tutulmak suretiyle de TL miktarı belirlenebilir. Diğer taraftan, yabancı para yerine geçecek değer altına endeksli olarak belirlenmesi Karar'ın kapsamında yer almadığından taraflar, ücret veya bedeli altına endeksli olarak da belirleyebilirler.





B. Yargı Yoluna Başvurulması

Taraflar, yabancı paranın yerine geçecek TL miktarını anlaşılmaz suretiyle belirleyemezlerse yargı yoluna başvurulması kaçınılmaz olacaktır. Yargı yoluna başvurulduğu takdirde, sözleşmenin yabancı paraya ilişkin kısmının hükümsüzlüğü sonucu oluşan sözleşme boşluğu, tarafların sözleşmenin kurulduğu andaki farazi iradelerine göre doldurulacak yani, tarafların sözleşmenin kurulduğu andaki farazi iradeleri dikkate alınarak yabancı paranın yerine geçecek TL miktarı belirlenecektir (değiştirilmiş kısmi hükümsüzlük, TBK m. 27/f. II). Yeni yabancı paranın yerine geçecek TL miktarının belirlenmesinde, hangi tarihteki kurun esas alınacağı hususunda farklı ihtimaller gündeme gelebilir. Örneğin, Karar'da yer alan geçici maddede verilen 30 günün dolduğu tarih olan 13 Ekim 2018'deki kurun esas alınması veya sözleşmenin kurulduğu tarihteki kurun esas alınması düşünülebilir. Ancak bu iki ihtimal de menfaatler dengesine uygun düşmeyebilir. Bu sebeple, sözleşmenin kurulduğu tarihteki benzer sözleşmelerde kararlaştırılan TL cinsinden ücret veya bedeller esas alınmak suretiyle sonuca ulaşılabilir.

V. KARAR'A AYKIRILIĞIN YAPTIRIMI

Karar'a aykırılığın yaptırımını, 1567 sayılı Kanun m. 3/f. I düzenlenmiştir. Anılan hükme göre;

"Cumhurbaşkanının bu Kanun hükümlerine göre yapmış bulunduğu genel ve düzenleyici işlemlerdeki yükümlülüklere aykırı hareket eden kişi, üçbin Türk Lirasından yirmibeşbin Türk Lirasına kadar idarî para cezası ile cezalandırılır."

Şu hâlde;

- "13 Eylül 2018'den sonra kurulan ve Karar'ın kapsamında olan sözleşmelerde ücret veya bedel ya da sair edimler yabancı para veya yabancı paraya endeksli olarak kararlaştırılırsa" veya
- "Ücret veya bedelin ya da sair edimlerin Yabancı para veya yabancı paraya endeksli olarak kararlaştırıldığı ve Karar'ın kapsamında olan sözleşmeler 13 Ekim 2018'e kadar Karar'a uyumlu hâle getirilmezse"

3.000 TL ila 25.000 TL idarî para cezası uygulanır.

VI. SONUÇ

Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde, şu önerilerde bulunulması mümkündür:

1-) Karar'ın kapsamında kalan sözleşmelerin tarafları, 13 Ekim 2018'e kadar harekete geçmelidirler. Bu kapsamda, ihtamame keşide edilerek, yabancı paranın yerine geçecek TL miktarının tespiti için müzakere davetinde bulunulabilir.

2-) Taraflar, anlaşmaya varırlarsa sözleşmenin şekline uygun olarak sözleşme değişikliği yoluna gitmelidirler.

3-) Şayet anlaşma sağlanamazsa, tespit davası ikame edilerek sözleşmedeki yabancı paranın yerine geçecek TL miktarının belirlenmesi talep edilebilir. Ama elbette sözleşmedeki yabancı paraya dayanılarak açılan davalarda da yabancı paraya ilişkin sözleşme şartının hükümsüz olduğu ve bu sebeple öncelikle yabancı para yerine geçecek TL miktarının belirlenmesi gerektiği ileri sürülebilir.

4-) 1567 sayılı Kanun m. 3/f. I hükmündeki idarî para cezasından kaçınmak için, 13 Ekim 2018'e kadar ihtamame keşide edilerek sözleşme tarafının müzakereye davet edilmesi faydalı olur.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- EEREN, Fikret: Borçlar Hukuku Genel Hükümler, 20. Baskı, Ankara 2016.
 ERGÜNE, Mehmet Serkan/KURŞUN, Ali Suphi: Kesin Hükümsüzlük, İstanbul Şerhi, Türk Borçlar Kanunu, Cilt 1, İstanbul 2018.
 KOCAYUSUPFAŞAOĞLU, Necip: Borçlar Hukukuna Giriş, Hukukî İşlem, Sözleşme, 7. Bası, İstanbul 2017.
 NOMER, Halûk N.: Borçlar Hukuku Genel Hükümler 15. Bası, İstanbul 2017.
 OĞUZMAN, M. Kemal/ÖZ, M. Turgut: Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Cilt 1, 15. Bası, İstanbul 2017.
 SEROZAN, Rona: Medeni Hukuk Genel Bölüm Kişiler Hukuku, 8. Bası, İstanbul 2018.

SATINALMA CHECK - UP İLE FİRMA SİSTEM ANALİZ RAPORUNUZU OLUŞTURABİLİRSİNİZ

Satınalma Cep Mobil Uygulama içerisinde, işletme satınalma ve tedarik zinciri operasyonlarınızın gelişmişlik seviyesini tespit edebileceğiniz kapsamlı sistem analiz ve değerlendirme (check-up) bölümü oluşturduk. A'dan Z'ye Satınalma Check-up ile satınalma ve tedarik sisteminizin ne kadar sağlıklı çalıştığına ilişkin bir analiz gerçekleştirebilirsiniz.

Satınalma Check-up Kategorileri

- Satınalma Organizasyonu
- Satınalma Politikaları
- Satınalma Personeli
- Satınalma Süreçleri
- Satınalma Araçları
- Tedarikçi Yönetimi
- Yaratılan Değer

Satınalma Check-up ile şirketinize özel kapsamlı bir rapor hazırlıyoruz. Böylelikle organi-

zasyonel ihtiyaçlarınızı net bir şekilde değerlendirebileceksiniz. Bu doğrultuda yol haritası ve atılması gereken adımlar belirlenmektedir. Süreç iyileştirme çalışmaları, politika ve prosedürlerin güncellenmesi, görev tanımlarında değişiklikler, personel ve teknoloji ihtiyaçları, tedarikçi ilişkilerindeki düzenlemeler ve eğitim gereksinimlerine ilişkin rapor çıktısını alabileceksiniz.

Eğitim Testleri ile Mesleki Gelişim

Satınalma Dergisi içerisinde örnek olay (vaka) çalışmaları ve testlere yer vererek mesleki gelişiminize katkı oluşturma gayretindeyiz. Bu sayımızdan başlayarak temel seviyeden ileri seviyeye kadar farklı konuları içeren testleri dikkatinize sunacağız. Testleri çözerken Beta Yayınevi'nden çıkan Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi (Prof. Dr. Murat Erdal) kitabımızın 4. Baskısı yardımcı olacaktır. Sektör çalışanlarının başucu niteliğindeki bu kitap mesleki bilgilerinizin de pekişmesini sağlayacaktır.

Dış Ticaret Temel Seviye Testi

1. Dış ticarete teslim şekillerinde ülkeler ve ticaret yapan taraflar arasındaki sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik uluslararası standardın oluşması için çaba sarf eden ve bir dizi standardı meydana getiren örgüt aşağıdakilerden hangisidir ?

- a) Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)
- b) Uluslararası Freight Forwarder Dernekleri Federasyonu (FIATA)
- c) Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)
- d) Uluslararası Karayolu Taşıma Birliği (IRU)
- e) Uluslararası Havayolu Taşımacılığı Örgütü (IATA)

2. Aşağıdakilerden hangisi dış ticarete teslim şekillerinden biri değildir ?

- a) EXW
- b) FOB
- c) FBL
- d) DAF
- e) CIF

3. Satıcının, navlun ve taşıma masraflarını ödediği mallara aynı zamanda hasar ve kayıp risklerine karşı deniz sigortası yaptırmasını da ifade eden dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Varış yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- b) Varış limanına kadar navlun ödenmiş olarak teslim (Cost and Freight-CFR)
- c) Varış limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)
- d) Varış yerine kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Carriage & Insurance Paid To – CIP)
- e) Gemi küpeştesinde teslim (Free on Board-FOB)

4. Dış ticarete teslim şekillerinden olan varış yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT) satıcının yükümlükleri için aşağıdakilerden hangisi geçerli değildir ?

- a) Anlaşma koşullarına uygun malı temin ederek ihracat için gereken işlemleri tamamlar ve gümrük vergilerini öder.
- b) Malların belirlenen tarihte belirlenen varış yerine kadar taşınması amacıyla nakliyat sözleşmesi yaparak navlun bedelini öder.
- c) Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflardan kurtulur.
- d) Malların ilk taşıyıcıya tesliminden itibaren navlun dışında malla ilgili tüm masraf ve riskler satıcıya aittir.
- e) Hiçbiri

5. Dış ticarete teslim şekillerinden olan varış yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT) alıcının yükümlükleri için aşağıdakilerden hangisi geçerli değildir ?

- a) İthalat ile ilgili olarak düzenlemesi gereken belgeleri düzenleyerek gümrük vergilerini öder.
- b) Malların ilk taşıyıcıya tesliminden itibaren navlun dışında malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir.
- c) Malların ilk taşıyıcıya tesliminden itibaren navlunla birlikte malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir.
- d) Transit taşıma nedeniyle doğabilecek gümrük masrafları da alıcı tarafından karşılanır.
- e) Navlun bedeline dahil değilse boşaltma masraflarını ödeyerek malları acentasından teslim alır.

6. Satıcının, malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcıya teslim etmesini ve belirlenen varış yerine kadar taşıma masraflarını üstlenmesini yükümlülüklerine ek olarak; malların taşınması sırasında kayıp ve hasar riskine karşı alıcıya yük sigortası sağlama zorunluluğunu ifade eden dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Teminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- b) Varış limanına kadar navlun ödenmiş olarak teslim (Cost and Freight-CFR)
- c) Varış limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)
- d) Varış yerine kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Carriage & Insurance Paid To – CIP)
- e) Gemi küpeştesinde teslim (Free on Board-FOB)

7. Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanmasını (teslim edilmesi) ifade eden teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Varış yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- b) Belirlenen Noktada Teslim (Delivered At Place - DAP)
- c) Teminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- d) Varış limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)
- e) Gemi küpeştesinde teslim (Free on Board-FOB)

8. Eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan terminal noktasında (bu nokta bir liman ya da gümrük antreposu veya alıcının fabrikası olabilir) boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak alıcının emrine bırakılmasını ifade eden teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Varış yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- b) Belirlenen Noktada Teslim (Delivered At Place - DAP)
- c) Teminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- d) Varış limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)
- e) Gemi küpeştesinde teslim (Free on Board-FOB)

9. Malların ithalatçı ülkede belirlenen yerde hazır bulundurulmasıyla, satıcının teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olacağı anlamına gelen dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Varış yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- b) Belirlenen Noktada Teslim (Delivered At Place - DAP)
- c) Teminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- d) Gemi küpeştesinde teslim (Free on Board-FOB)
- e) Belirlenen varış yerinde gümrük vergisi ödenmiş teslim (DDP)

10. Satıcının, malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcıya teslim etmesini ve belirlenen vanş yerine kadar taşıma masraflarını üstlenmesini gerektiren dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)
- b) Terminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- c) Vanş yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- d) Vanş limanına kadar navlun ödenmiş olarak teslim (Cost and Freight-CFR)
- e) Vanş limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)

11. Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren ihracatçı ve ithalatçı işletmelerin aralarında yapmış oldukları ve eşyaların nerede, nasıl ve hangi koşullar altında teslim edileceğini konusunda yapmış oldukları karşılıklı mutabakata ne ad verilir ?

- a) Taşıma sözleşmesi
- b) Taşıma işleri organizatörü – Alt taşıyıcı sözleşmesi
- c) İhracat-ithalat ticari satım sözleşmeleri
- d) Depo sözleşmesi
- e) Dağıtım sözleşmesi

12. Malların belirtilen yükleme limanında gemi bordasına aktarılmasıyla satıcının teslim yükümlülüğünün de yerine getirildiği anlamına gelen dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim (Free Carrier-FCA)
- b) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)
- c) Gemi yanında teslim (Free Alongside Ship-FAS)
- d) Terminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- e) Vanş yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)

13. Satıcı tarafından vanş yerine kadar taşıma masrafları ve navlun bedeli ödenen malların, yükleme limanında küpeşeyi aşmasıyla satıcının sorumluluğunun bittiğini ifade eden dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Vanş yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- b) Vanş limanına kadar navlun ödenmiş olarak teslim (CFR)
- c) Vanş limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)
- d) Vanş yerine kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Carriage & Insurance Paid To – CIP)
- e) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)

14. Satıcının, navlun ve taşıma masraflarını ödediği mallara aynı zamanda hasar ve kayıp risklerine karşı deniz sigortası yaptırmasını da ifade eden dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Vanş yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)
- b) Vanş limanına kadar navlun ödenmiş olarak teslim (Cost and Freight-CFR)
- c) Vanş limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight (CIF)
- d) Vanş yerine kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Carriage & Insurance Paid To – CIP)

e) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)

15. Satıcının eşyaları, kendi işyerinde veya ismen belirlenmiş başka bir yerde örneğin fabrikada veya depoda gibi gümrükleme işlemlerini yapmadan ve hiçbir taşıyıcıya yüklemeyen alıcı için hazır hale getirmesini ifade eden dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Vanş limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight-CIF)
- b) Terminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- c) Ticari işletmede teslim (Ex Works-EXW)
- d) Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim (Free Carrier-FCA)
- e) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)

16. Dış ticarete teslim şekillerinden olan ticari işletmede teslimlerde (Ex Works) alıcının yükümlülükleri için aşağıdakilerden hangisi geçerli değildir ?

- a) Malların satıcının işletmesinde teslim aldığı andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflar alıcının sorumluluğundadır.
- b) Mal bedelini ödeyerek tüm masraf ve risk kendisine ait olmak üzere ihracat ve ithalat işlemleri için gerekli olan lisans vb. idari ve ticari belgeleri düzenler.
- c) Malların ihracat ve ithalat ile ilgili gümrük işlemlerini tamamlayarak vergilerini öder.
- d) Satıcıdan malların ihracat ve ithalat ile ilgili gümrük işlemlerini tamamlanarak vergilerin ödenmesini talep eder.
- e) Malların taşınması amacıyla lojistik işletmesi ile anlaşarak navlun bedelini öder.

17. Malların gümrük çıkış işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya, alıcı tarafından belirtilen yerde teslim edilmesini ifade eden dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Vanş limanına kadar navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim (Cost, Insurance and Freight-CIF)
- b) Terminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- c) Ticari işletmede teslim (Ex Works-EXW)
- d) Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim (Free Carrier-FCA)
- e) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)

18. Satıcının, ihracat işlemleri tamamlanmış olan malları daha önce belirlenmiş limanda, gemi doğrultusunda rıhtıma veya mavnaya teslim etmesiyle yükümlülüğünü yerine getirdiği anlamına gelen dış ticaret teslim şekline ne ad verilir ?

- a) Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim (Free Carrier-FCA)
- b) Gemi küpeşesinde teslim (Free on Board-FOB)
- c) Gemi yanında teslim (Free Alongside Ship-FAS)
- d) Terminalde Teslim (Delivered At Terminal - DAT)
- e) Vanş yerine kadar navlun ödenmiş teslim (Carried Paid to – CPT)

Hazırlayan:

Prof. Dr. Murat ERDAL

İstanbul Üniversitesi,

Tedarik Zinciri Yönetimi Bilim Dalı Başkanı

www.muraterdal.com

Testin Doğru Cevapları

Satınalma Cep Mobil Uygulamada Sunulmaktadır.



Müzakere ve Pazarlık Oyunu Apple ve Android Uygulaması Çıktı.
İyi yöneticiler daima aldıkları doğru kararlar ile tanınırlar.

Müzakere ve Pazarlık Oyunu

Yönetici Yetiştirme ve Liderlik Eğitim Programlarının Ayrılmaz Parçası



Müzakere Becerilerini Geliştirin

Bu oyun iş hayatının bire bir senaryosunu içermektedir. Oyun, yönetici ve çalışanların iyi müzakere etme ve pazarlık yeteneklerinin geliştirilmesine odaklıdır.

Pazarlık Masasında Nasıl Kazanılır ?

Gücünüzün farkında olun.
Pazarlık stilinizi geliştirin

İyi Müzakere Ederken Nelere Dikkat Edilir ?

Sıklıkla Yapılan Hatalar
Nelerdir ?

Kazan-Kazan ve Kazan-Kaybet Taktikleri Nelerdir ?

Dürüst teklifler, örtülü tehditler,
zaman ve fiyat baskıları...



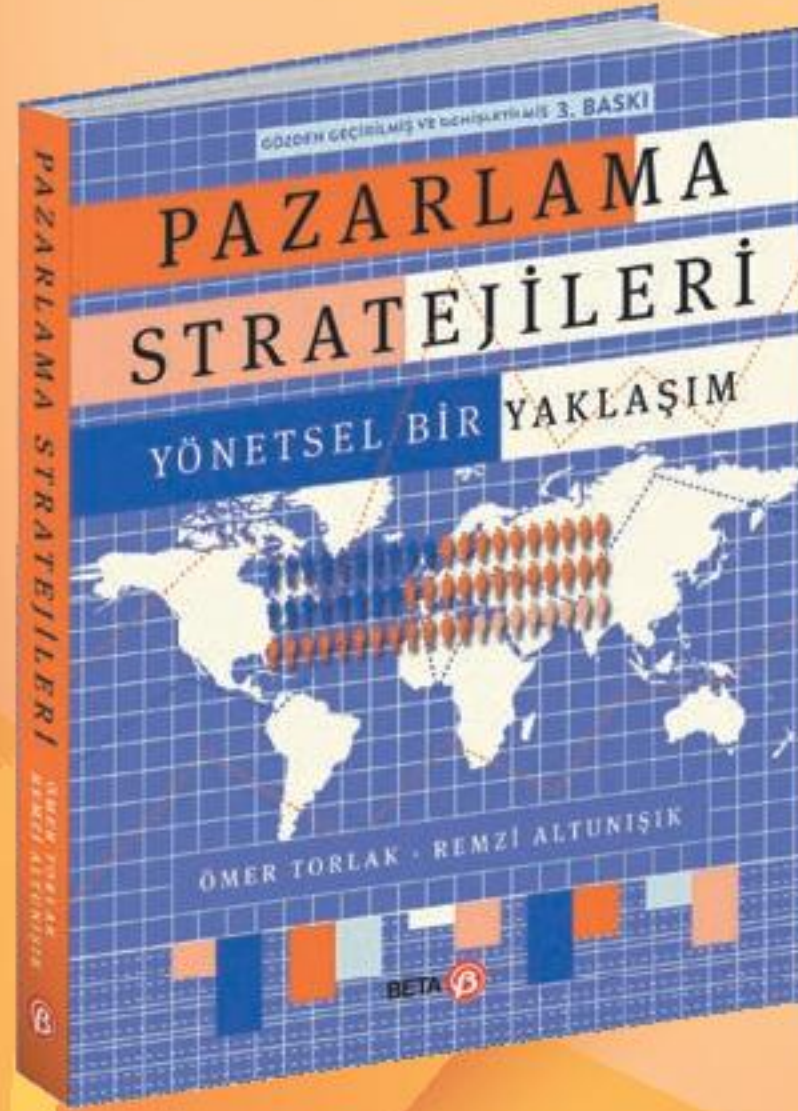
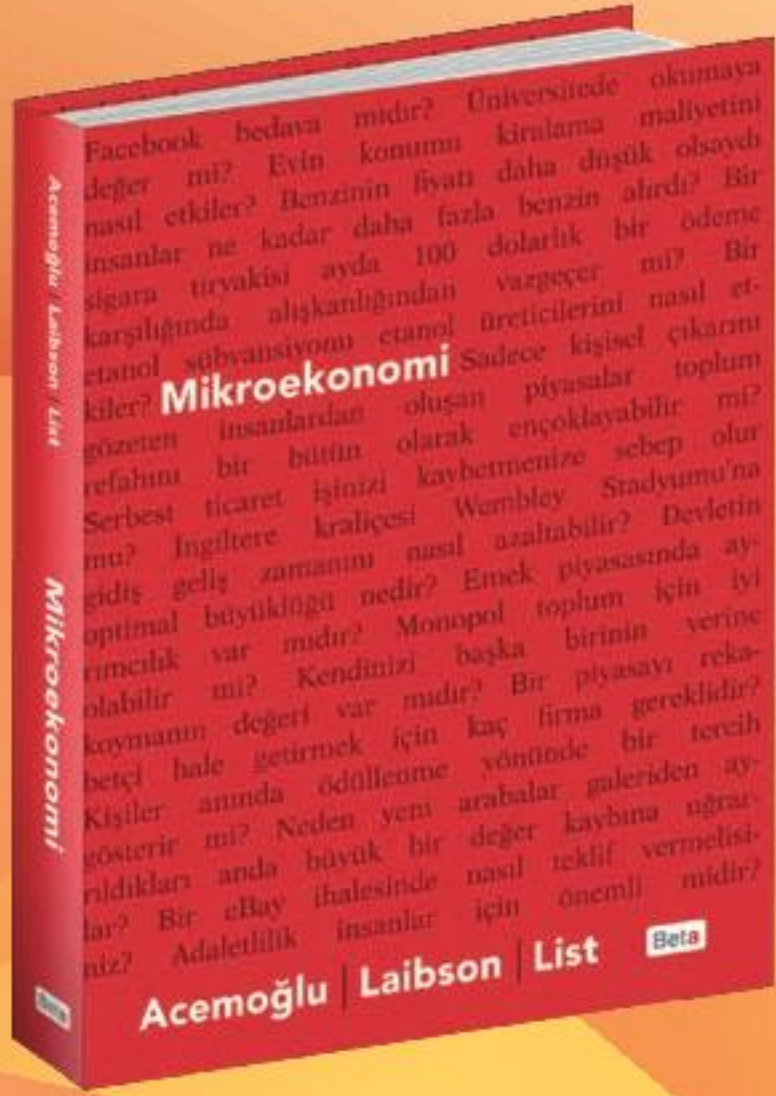
TİNOVA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.

İstanbul Üniversitesi Avcılar Kampüsü, İstanbul Teknokent

B Blok, Ofis No:105 34320 Avcılar/İstanbul

+90 (212) 509 56 56 info@tinova.com.tr www.tinova.com.tr





**Tüm Akademik ve Mesleki Yayınlarımızı
Satınalma Cep Üyeleri %25 İndirimli Temin Edebilirler.**



TEMESİST ENDÜSTRİYEL DEPO VE RAF SİSTEMLERİ DİŞ TİC. A.Ş.

İSTANBUL MERKEZ OFİS
İkitelli OSB. Keresteciler
Sanayi Sitesi 15.Sk. 14/A Blok
PK:34490 Başakşehir
İstanbul / Türkiye
Tel : 444 0 559
Tel : +90 212 495 32 32
info@temesist.com

BİLECİK - FABRİKA
HÜRRİYET 2.OSB Mah.
10. Cad. No: 1 / 0 PK:11100
Merkez / Bilecik / TÜRKİYE
Tel : +90 228 216 00 58
info@temesist.com

AKDENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
Çınarlı Mah. Ziyapaşa Bulvarı
No:78 Güneş Ziyapaşa
İş Merkezi Kat 5 No: 502
Seyhan / Adana / TÜRKİYE
Tel : +90 322 456 11 24
akdeniz@temesist.com

Temesist Statik
Çamlık Mah.
Şenol Güneş Bulv. No:38/1
Ümraniye/İstanbul
Tel:0216 639 4203
info@temesist.com

