

Satınalma Meslek
Uygulamaları



ISSN 2149-1232
FİYAT 10 TL

Satınalma

www.satinalmadergisi.com

www.BuyerNetwork.net

Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi

Yıl: 4 Sayı: 42 ■ HAZİRAN 2016

Prof. Dr. Murat ERDAL

Tedarikçi Geliştirme

Arş. Gör. Adil ÜNAL

Tedarikçi Tabanını Nasıl Yönetmeliyim ?

DEPO FİZİKİ YAPISI

Temesist Depo Raf Sistemleri

Filo Yönetiminde

Sorumluluklar Hafife Alınmamalı

Tedarik Zinciri Yönetiminde Antrepolar

Erkan BAŞBOĞA

Stratejik Satınalma da Ne Ola ki?

Ahmet CORA

Eksper Gözüyle Sigorta

Engin ÖZAYDIN





Hizmetlerimiz

- Proje ve ağır yük taşımacılığı
- Denizyolu taşımacılığı (FCL & LCL)
- Karayolu taşımacılığı (FTL & LTL)
- Havayolu taşımacılığı
- Transit taşımacılık
(Mersin ve İstanbul üzerinden Irak, İran, Afganistan ve Türkiye Cumhuriyetleri)
- Vinç kiralama hizmetleri
- Yük sabitleme ve survey hizmetleri
- Kuru yük ve Ro-Ro taşımacılığı
- Transit gümrükleme
- ISO Tank ve Flexi Bag
- Yurt içi taşımacılık
- İkinci el konteyner satışı

19 Mayıs Mahallesi İnönü Caddesi Kozyatağı İş Merkezi No:94 2.Kat Kozyatağı Kadıköy / İstanbul

T: 0 (216) 403 13 75 F: 0 (216) 403 13 84 info@dpl.com.tr

www.dpl.com.tr



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.

BU SAYIDA

HAZİRAN 2016 YIL:4 SAYI:42

11 TEB Tedarikçi Günleri'nin Altıncısı Gerçekleşti

14 Araç ve Filo Yönetimi Semineri Gerçekleşti

19 Tedarikçi Geliştirme
Prof. Dr. Murat ERDAL, İstanbul Üniversitesi

22 Tedarikçi Tabanını Nasıl Yönetmeliyim ?
Arş. Gör. Adil ÜNAL, İstanbul Üniversitesi

24 Tedarik Zinciri Yönetiminde Antrepolar
Erkan BAŞBOĞA, Asbir Antrepo ve Lojistik A.Ş.

27 Stratejik Satınalma da Ne Ola ki?
Ahmet CORA

29 Eksper Gözüyle Sigorta II
Engin ÖZAYDIN, Ege Sigorta Eksperliği Ltd. Şti.

32 Depo Fiziki Yapısı
Temel Depo & Raf Sistemleri

41 İş Sağlığı ve Güvenliği Firmalar İçin Öncelikli
Dr. Uğur KESKİN

44 Demiryollarında Serbestleşme
Nüket İŞİKOĞLU

46 BuyerNetwork.net Satınalma Kulübü Üyeleri İki Konferansta Buluştu

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

YAYIN DANIŞMANI
ERKAN BAŞBOĞA
erkan.basboga@buyernetwork.net

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

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

KURUMSAL İLETİŞİM
S. ELİF YILMAZ
elif.yilmaz@satinalmadergisi.com

DAĞITIM
Yurtiçi 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
Faks (0212) 509 56 57
Web www.satinalmadergisi.com

YAYIN TÜRÜ: Yaygın, Süreli, Aylık

MATBAA
Matsis Matbaa Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti.

Adres: Tevfikbey Mah. Dr. Ali Demir Cd.
No:51 Sefaköy - İstanbul
Tel: 0(212) 624 21 11 Fax: 0(212) 624 21 17
www.matbaasistemleri.com

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.

Sevgili Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticileri,

Merhaba,

Mayıs ayı bizim için etkinliklerle geçen dolu dolu bir ay oldu diyebiliriz. BuyerNetwork.net Satınalma Kulübü üyelerimizle 4 Mayıs'ta Yöneticiler için Karar Alma Teknikleri Konferansı'nda buluştuk. İstanbul Üniversitesi Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı Başkanı **Prof. Dr. Enis SINIKSARAN** tam gün boyunca katılımcılara rasyonel karar alma konusunda bilgi ve tecrübelerini aktardı. 150 yöneticinin katılımıyla gerçekleşen bu etkinliğe ilişkin çok olumlu geri bildirimler aldık.



12 Mayıs tarihinde ise yine Satınalma Kulübü üyelerine özel olarak düzenlediğimiz etkinlikte gündemimiz Satınalma Denetimi ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Etik oldu. Denetim Yöneticisi **Seyhan GENÇAĞ** satınalma yöneticilerine iç denetim ve satınalma konusunda kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi. Öğleden sonra oturumunda **BTA-GIDA360** yöneticileri **Levent ÇUHADAR** ve **Tarkan DERVİŞOĞLU** etik satınalma konusunda deneyimlerini katılımcılarla paylaştılar. Her iki etkinliğe katkılarından dolayı konuşmacılarımıza ve katılımcılarımıza teşekkürü bir borç bilirim.

Mayıs ayının bir diğer gelişmesi ise İstanbul Ticaret Odası ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği kapsamında İTO bünyesinde 17 Mayıs tarihinde düzenlenen Araç ve Filo Yönetimi Semineri idi. Dolunay Filo Genel Müdürü Ahmet ALBAYRAK'ın moderatörlüğünde gerçekleşen seminere filo yöneticileri, satınalma yöneticileri, girişimciler gibi çeşitli meslek gruplarından yaklaşık 400 kişi katıldı. Satınalma Dergisi ve BuyerNetwork Satınalma Kulübü bünyesinde düzenli olarak yer verdiğimiz filo yöneticisi ve sorumlulukları konusunda ülkemizde henüz tüm firmalar tarafından görüş birliğine varılmış uygulamalar bulunmamakta.

Bu yoğun etkinlik programı yanında Haziran sayısı için yazarlarımızla yaptığımız çalışmalarda kariyerinize değer katacak konularda ufuk açmaya çalıştık.

Ramazan ayını karşıladığımız Haziran ayı sonrası Temmuz ve Ağustos sayılarımızda iki yeni dosya konusu ile sizlerle olacağız.

Yeni Sayımızda Görüşmek Üzere,



EDİTÖR
PROF. DR. MURAT ERDAL
www.muraterdal.com

ZORLU TEKSTİL EVTEKS'TE İNOVASYON RÜZGARİ ESTİRDİ

Türkiye ev tekstili sektörünün lideri Zorlu Tekstil Grubu, CNR Expo'da önceki gün başlayan 22. İstanbul Uluslararası Ev Tekstili Fuarı'nda "ev tekstilinde geleceğin modasını" ziyaretçilerle buluşturdu.

Tüm inovatif ürünlerini "TAÇ Inova" çatısı altında toplayan Zorlu Tekstil, bu yıl Led Işıklı Perde ve Nevresim Koleksiyonu, İçerik Üreten QR Kodlu Nevresim, Yeni Nesil Stor Sistemleri, Silinebilir Özel Kumaştan Üretilen mutfak koleksiyonu gibi sıradışı ürünleriyle büyük beğeni kazandı.

Fuarın dikkat çekici stantlarından birisi de Avrupa'nın en büyük entegre ve inovatif polyester iplik üretim merkezi Korteks oldu. Üretim kapasitesinde ve teknolojiye yakaladığı başarıyı EVTEKS'te gözler önüne seren Korteks, son teknoloji ürünü olan iplik ve kumaş örneklerini gözler önüne serdi.



TÜRKİYE İLE İRLANDA ARASINDA YENİ BİR TİCARET ANLAŞMASI İMZALANDI

DEİK ve Enterprise Ireland, Türkiye ile İrlanda arasındaki ticareti geliştirmek amacıyla mutabakat anlaşması imzaladı.

DEİK ve Enterprise Ireland, Türkiye ile İrlanda arasındaki ticari ilişkileri bir sonraki boyuta taşımak amacıyla mutabakat anlaşması imzaladı. Anlaşmanın imza töreninde İrlanda'nın Ülke Dışı Kalkınma Yardımlarından Sorumlu Devlet Bakanı Joe McHugh T.D., DEİK Yönetim Kurulu Üyesi Rona Yırcalı, DEİK Türkiye-İrlanda İş Konseyi Başkanı M. Hakan Karaali-oğlu, Enterprise Ireland Türkiye Direktörü Jonathan Ryan, Enterprise Ireland SEMEI Bölge Direktörü Joe Breslin ve her iki ülkeden işadamları yer aldı.

İrlandalı şirketlerin dünya pazarlarındaki gelişme ve büyümeyle ilgili çalışmalar yürütmekte olan



Enterprise Ireland ile DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) arasında mutabakat anlaşması imzalandı. Söz konusu anlaşmayla, Türkiye ve İrlanda arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve ticaret hacminin yükseltilmesi hedefleniyor.

KOZMETİK SEKTÖRÜNDEN BEAUTYWORLD'E REKOR KATILIM

Her yıl ortalama yüzde 10 büyüme potansiyeline sahip olan kozmetik sektörünün ihracatının artırılması için İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) çalışmalarına yoğun bir şekilde devam ediyor. Bu kapsamda, kozmetik sektörünün en önemli buluşmalarından biri olarak kabul edilen ve Dubai'de gerçekleşen Beautyworld Middle East Fuarı'nda 101'i milli katılım olmak üzere toplam 115 Türk firması yer aldı.

Son yıllarda gerçekleştirdikleri atakla uluslararası pazar payını ve algısını artıran Türk kozmetik sektörü bu yıl 21. kez gerçekleştirilen Beautyworld Middle East Fuarı'nda ziyaretçilerle buluştu. 62 ülkeden 1500'den fazla katılımcının yer aldığı fuarda Türk firmaları da parfümden makyaj ve cilt bakım ürünlerine, saç şekillendiricilerden ıslak mendillere, ağız ve diş sağlığı ürünlerinden deodorantlara kadar geniş ürün yelpazeleri ile yer aldılar. Sektör firmalarının İKMİB çatısı altında rekor bir katılıma imza attıkları fuar aynı zamanda Türkiye'nin en büyük milli katılım sağladığı organizasyonlardan biri oldu.

Kozmetik sektörünün taşıdığı yüksek ihracat potansiyeline dinamik, yüksek kapasiteli ve esnek üretimli yapı ile entegrasyon sağlayan Türk firmaları son 10 yılda ihracatlarını yüzde 170 artırdı. Bu artıştaki en önemli etken ise firmaların sektördeki gelişmeler, trendler ve yenilikleri göz önüne alarak ürün içerik ve gamlarından sunum, renk, esans ve paketlemeye kadar birçok farklı kriterde tüketici beklentilerini en üst seviyede karşılayacak ürünlerle pazarda yer alması. Gerek iç gerekse dış pazarda kaliteli ürün-uygun fiyat bileşkesi Türk kozmetik sektörü ürünlerinin bugün dünya markaları ile rekabet edebilmesine olanak sağlıyor.

Uzun yıllardır Avrupa'ya ihracat yapan bir sektör olmanın Türk ürünlerine duyulan güveni artırdığını ifade eden İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz; "Türk kozmetik sektörü özellikle sabun ve şampuanda dünya çapında bir üretim merkezi olma kapasitesine sahip. Ayrıca saç bakım ürünleri ve ıslak mendil üretiminde dünyada ilk üçte yer alıyoruz. Renkli kozmetikler olarak adlandırdığımız makyaj ürünlerinde ürün çeşitliliğimiz ve ihracatımız giderek artıyor. Ortadoğu ve İran gibi pazarlarda Türk kozmetik ürünlerinin algısı çok yüksek. Türk kozmetik ürünleri tüm bu özellikleri ile Dubai Beautyworld Middle East Fuarı'nda katılımcılardan yoğun ilgi gördü."

İKMİB Başkanı Murat Akyüz, sektörün ÖTV oranları, Çin'den gelen sahte ürünler, AB regülasyonları, enerji fiyatlarının yüksekliği gibi sektörün çeşitli sorunlarının çözümü için de çalışmalar yürüttüklerini belirtti.



AKSA JENERATÖR HİBRİT TEKNOLOJİ İLE PAZARA GİRDİ

Aksa Jeneratör, tamamen kendi Ar-Ge çalışmalarıyla ürettiği, geleceğin teknolojisi olarak gösterilen hibrit jeneratörü ürün portföyüne ekledi. Müşterilerine ekonomik ve çevreci çözümler sunmayı amaçlayan Aksa Jeneratör, enerjisini rüzgar ve güneşten alan hibrit jeneratör ile yüzde 70'lere kadar yakıt tasarrufu sağlayacak.

Aksa Jeneratör CEO'su Alper Peker; "Aksa hibrit jeneratör sistemi yakıt tüketimini ve bakım masraflarını azaltmak üzere tasarlanmıştır. Sunduğumuz hibrit jeneratör geleneksel AC kurulumlarına kıyasla entegre batarya bankıyla yakıt tasarrufunu yüzde 70'lere kadar çıkıyoruz" dedi. Minimum yüzde 30 yakıt tasarrufu sağlayan hibrit jeneratör, güneş ve rüzgar enerjisi (telekom batarya bankı ve yenilenebilir güneş panelleri ve ya rüzgar türbini) ile entegre kullanılması durumunda ise daha yüksek enerji tasarrufu sağlıyor.



Yüksek kalitede güç ve etkinlik için tasarlanan hibrit jeneratör, telekomünikasyon alanında kullanıma uygun özellikleri ile sektörde faaliyet gösteren firmaların ilgi odağı oluyor. Ücra ve yüksek rakımlı aşırı iklim koşullarına uygun olan Aksa hibrit jeneratör, Uzaktan Takip Sistemi (RMS) yazılım sistemi sayesinde kullanıcılara uzaktan erişim ve veri girişlerini kontrol etme imkanı tanıyor. Kullanıcılar, harita üzerinden kurulum yapılan tüm bölgelerin kontrolünü gerçekleştirerek, renkli göstergeleri ile durumlarını takip edebiliyor.

ULUSLARARASI EKONOMİ ZİRVESİ'NE E-DÖNÜŞÜM DAMGASINI VURDU

Genç Liderler ve Girişimciler Derneği (JCI-Junior Chamber International) tarafından bu yıl ilki organize edilen Uluslararası Ekonomi Zirvesi 2016'ya TÜRKKEP bilişim sponsoru olarak destek verdi. Etkinliğe ekonomistler, yazarlar, akademisyenler, öğrenciler ve sivil toplum kuruluşları ile yerli ve yabancı üst düzey yöneticiler katıldı. Etkinlikte konuşan TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, 2016 yılı sonunda KEP kullanıcı sayısının 200 bini, e-imza sayısının 2,5 milyonu, e-Fatura ve e-Defter kullanıcı sayısının 100 bini aşacağına dikkat çekti. Yıllık oluşturulan e-fatura sayısının 500 milyonu bulacağını öngördüğünü belirten Samast, e-dönüşüm uygulamalarının ekonomiye bu yıldan itibaren 5 milyar TL'nin üzerinde tasarruf sağlayacağını vurguladı.

Şu anda 150 bini aşmış bulunan KEP adres sayısının 2016 yılı sonunda 200 bini aşacağını, e-imza sayısının 2,5 milyonu, e-Fatura ve e-Defter kullanıcı sayısının da 100 bini aşacağına dikkat çeken Samast, giderek hızla yaygınlaşan ve kullanımı artan e-dönüşüm uygulamalarının, resmi, ticari ve hukuki işlemlerin çok daha etkin ve verimli yürütülmesine, işlemlerin

ve bürokrasinin hızlanmasına, e-devlet uygulamalarının yaygınlaşmasına ve hayatın kolaylaşmasına katkı sağlayacağını vurguladı.



YÖNETİCİLER "HEP BİRLİKTEYİZ" GÜNÜNDE KRAVATLARI ATTI

ISS yöneticileri 'Hep Birlikteyiz' günü etkinliği için çalışanlarına destek oldu. CEO'dan direktörlere 204 yöneticinin temizlik personeli, aşçı yardımcısı, bulaşıkhanesi personeli ve garson olarak görev aldığı etkinlikte, yöneticiler tüm gün sahada çalışarak, sahadaki çalışanların rolünü ve karşılaştıkları güçlükleri deneyimlediler. Müşterilerin beklentilerine daha yakından şahit oldular.

ISS yöneticileri her yıl, yılda bir kez olmak üzere diğer çalışma arkadaşlarının rollerinden bazıları gerçekeleştiriyorlar. Bu etkinlik onlara diğer çalışma arkadaşlarının her gün karşı karşıya oldukları fırsatlar ve güçlükleri anlamalarını sağlıyor. "Hep Birlikteyiz" günü ISS'in faaliyet gösterdiği pek çok ülkede yıllardan beri uygulanmakta olan başarılı bir program. Bu program yöneticiler ve sahada çalışan personel arasındaki mesafeyi kapatmak ve temizlik, catering, güvenlik, haşere kontrol yönetimi ve diğer hizmet alanları dâhil tüm faaliyet alanları seviyesinde bilgi ve becerilerini arttırmaları sağlıyor.

ISS Türkiye olarak "Hep Birlikteyiz" günü Türkiye genelinde 8 ilde Tekirdağ, İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir, Ankara, Antalya ve Adana'da toplam 107 projede gerçekleşmiş ve etkinlik kapsamında 204 yönetici görev aldı.



ARZUM "TURQUALITY ÇALIŞMALARI" İLE "MARKALI İHRACAT" ÖDÜLÜ ALDI

Küçük ev aletleri sektörünün lider markası Arzum, Türkiye'nin ihracatına yön veren başarılı firmaların ödüllendirildiği "İhracatın Yıldızları-Teşvik Ödülleri"nde Markalı İhracat ödülüne layık görüldü. Ödülü Arzum adına Arzum CFO'su Cemal Tüfekçi aldı.



Küçük ev aletleri sektörünün lider markası Arzum, İhracatın Yıldızları-Teşvik Ödülleri'nde Turquality kapsamındaki çalışmalarıyla Markalı İhracat ödülüne layık görüldü. Türkiye'nin 2023 ihracat hedeflerine ulaşması, ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel taşlarından biri olan ihracatın desteklemesi ile ihracatçı firmaların teşvik edilmesi

amacıyla 15 yıldır düzenlenen "İhracatın Yıldızları" ödül töreni 12 Mayıs Perşembe akşamı, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi başta olmak üzere Türk iş dünyasının seçkin isimlerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Ödül töreninde 10 ayrı kategoride toplam 20 ödül verildi.

TEMSA, AVRUPA ÜLKELERİNİN DE GÖZDESİ

Zorlu ABD pazarında ve otobüs üretiminin anavatanı Almanya'da büyük başarılar imza atarak her iki ülkede de 1000'li rakamlara koşan TEMSA, şimdi gözünü İngiltere pazarına dikti. TEMSA, İngiltere'nin önde gelen taşıma şirketleri BM Coach, Cali Tours, Banstead Coach, Lynns Stephen Offord Coaches'a toplam 11 adet HD 12, 5 adet MD9 teslimatı gerçekleştirdi.

Ürünlerini 66 ülkeye ihraç etme başarısını gösteren TEMSA, zorlu pazarlarda adından söz ettiriyor. ABD pazarında ve Almanya'da 1000'li adetlere koşan TEMSA'nın yeni hedefinde şimdi İngiltere var. Şu ana kadar 200 TEMSA aracının hizmet verdiği



İngiltere'de teslimatlarla buradaki pay giderek artıyor. TEMSA düzenlenen etkinliklerle bayisi Arriva Bus & Coach aracılığıyla 4 operatöre HD 12 ve MD9'dan oluşan toplam 16 otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

TEMSA'nın uluslararası pazarlarda ürün kalitesi ve yapılanma ağı ile başarı çitasını hep daha yukarıya taşıdığına dikkat çeken Kocaer, "Dünyanın en zorlu pazarı olarak adlandırılan ABD'de 1000'li rakamlara doğru emin adımlarla ilerliyoruz. Otobüsün anavatanı olarak adlandırılan Almanya pazarında da başarı çizimiz büyüyor ve o pazarda da 1000'li rakamlara doğru koşuyoruz. İngiltere pazarı ise sağdan direksiyonlu ürünler sunabilmemiz ve bu ürünlerin giderek seyahat şirketleri tarafından tercih edilir hale gelmesi bizim için çok önemli. Şu anda İngiltere yollarında 200 otobüsümüz hizmet veriyor. Burada ilk etaptaki hedefimiz de yine ABD ve Almanya'da olduğu gibi 1000'li rakamlara koşmak. Bunun çok zaman alacağını da düşünmüyorum. Çünkü çok güçlü ve başarılı bir bayimiz var. Arriva'nın da desteği ile TEMSA, İngiltere pazarında da çok önemli yerlere gelecek. Bu teslimat sürecinde sağladıkları katkılar nedeniyle bayimize teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

TOFAŞ, İLK ÇEYREK BAZINDA, SON 6 YILIN EN YÜKSEK İHRACATINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Türkiye otomotiv sektörünün lider oyuncularından TOFAŞ, 2016 yılı ilk üç aylık finansal sonuçlarını açıkladı. 1 Ocak-31 Mart döneminde yaklaşık 2,7 milyar liralık ciro gerçekleştiren TOFAŞ yıla iyi başladı.

TOFAŞ, Ar-Ge sürecine liderlik ettiği ve 2015'te üretimine başladığı Fiat Egea/Tipo'nun kazandırdığı ivmeyle, 2016 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Yılın ilk üç aylık dönemi baz alındığında, dikkat çekici bir ciro ve 2010 yılından bu yana en yüksek ihracata imza atıldı. Aynı dönemde binek otomobil ihracatını yüzde 131 oranında arttıran TOFAŞ, hafif ticari araç ihracatında ise yüzde 8 oranında büyümeye sağladı. Mart ayında 3 vardiya-ya geçilen TOFAŞ'ta, ilk üç aylık dönemde yaklaşık 1300 kişilik ilave istihdam gerçekleşti.



Bu yılın ilk çeyreğinde Türkiye'nin otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artarak 346 bin adete ulaşıırken,

TOFAŞ'ın üretim hacmi aynı dönemde yüzde 22 artarak 79 bin adede ulaştı. Böylece toplam endüstri üretimindeki payı yüzde 19'dan yüzde 23'e yükseldi. Ocak-Mart 2016 döneminde TOFAŞ'ta toplam üretimin yüzde 39'u otomobil; yüzde 61'i ise hafif ticari araç olarak gerçekleşti.

TEZKİP VE DÜZELTME

Dergimizin Mayıs 2016 sayısında yer alan Girişimlerin Kesintisiz Devamı için Sigorta özel dosyasında yer alan "Firma Çalışanlarının Bağlılığını Sağlayan Çözüm Neden Sigorta Olmasın?" başlıklı yazıda Şirket ismi Anadolu Hayat ve Emeklilik Sigorta A.Ş. olarak Hatalı yazılmış olup doğrusu Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. dir.

Ayrıca Emeklilik Sistemi'nde işveren katkılı grup emeklilik planları kapsamında 480 bin 814 adet sözleşme bulunuyor.

Sektördeki toplam sözleşme adedi içerisinde henüz %7'yi teşkil eden sözleşmeler kapsamında işverenlerin 1.569 milyon TL katkı payı yatırmış olduklarını görüyoruz. İfadesinde yer alan sayılar yazının dergiye gönderildiği güne ait olup basım tarihinde geçerli olan hali; "Bireysel Emeklilik Sistemi'nde işveren katkılı grup emeklilik planları kapsamında 491 bin 838 adet sözleşme bulunuyor. Sektördeki toplam sözleşme adedi içerisinde henüz %7'yi teşkil eden sözleşmeler kapsamında işverenlerin 1.620 milyon TL katkı payı yatırmış olduklarını görüyoruz." şeklindedir.

İstemediğimiz yapılan bu hatayı düzeltir Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş.'ye anlayışlarından dolayı teşekkür ederiz.

BEKLENTİLERİN ÖTESİNDE BİR HİZMET...

Ev dışı tüketim sektörünün uzman isimlerinden Gıda 360, kusursuz müşteri deneyimi ve sektörüne sunduğu yeniliklerle, iş ortaklarına beklentilerinin üzerinde bir hizmet anlayışı sunuyor.

- + Tedarik, depolama ve dağıtım sistemiyle ihtiyaçlarınızı, tam zamanında ve eksiksiz temin edebilirsiniz.
- + BTA'nın 15 yıllık deneyim ve başarısıyla, ev dışı tüketim sektöründe uzman bir isimle çalıştığınızı bilirsiniz.
- + Hizmet süreçlerinde teknolojiye faydalanır, verimi yükseltirken fiyat avantajı da sağlarsınız.
- + Dağıtım teknolojileri ve kusursuz soğuk zincir altyapısıyla, her zaman sağlıklı ürünler temin edebilirsiniz.
- + İnsan kaynakları ve teknolojiye yatırım yapıldığını bilir, mükemmel müşteri deneyimini yaşarsınız.
- + Tek merkezden tek fatura sistemiyle 360 derece hizmet aldığınızı bilirsiniz.



E-TİCARET YASASI, TÜKETİCİLERE VE ŞİRKETLERE NELER GETİRDİ?

Dünyanın önde gelen B2C pazarlama bulut çözümleri sağlayıcılarından Avusturya merkezli teknoloji şirketi Emarsys'in Ülke Müdürü Emre Güzey, geçtiğimiz yıl Mayıs ayında yürürlüğe giren yeni e-ticaret yasasının, geride kalan 1 yıllık zaman diliminde tüketicilere ve şirketlere neler getirdiğini açıkladı.

İnternet üzerinden yapılan tüm ticari iletişimi, elektronik ticarete ilişkin yapılan sözleşme ve bilgi verme yükümlülüklerini düzenleyerek belli kurallara bağlayan 6563 no'lu "Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun" ile müşteri odaklılığın zorunluluk haline geldiğini belirten Emre Güzey, yeni yasayla birlikte e-ticaret sektöründe daha emin ve doğru adımlar atıldığını ve tüketicilere ait verilerin segmente edilmesinin değer kazandığını belirtti.

Yeni Yasa Tüketicilere Neler Getirdi ?

1. İstenmeyen e-posta ve SMS dönemi sona erdi

Yeni kanunla birlikte internetten alışveriş anlamında en çok şikayet edilen konuların başında gelen istenmeyen e-posta ve SMS gibi uygulamalar büyük oranda azaldı. Yazılı ya da elektronik olarak alınmış herhangi bir onay olmadan, şirketlerin tüketicilere ileti gönderme oranı düştü.

2. Kişisel bilgiler yasa ile korundu

Yeni kanun bilgi verme yükümlülüğü ve kişisel verilerin korunması alanında önemli değişimleri



beraberinde getirdi. Kişisel veriler, eğer 3. kişilere iletilecekse veya başka amaçlarla kullanılacaksa, kişisel veri sahibinin onayının alınması zorunlu hale geldi.

3. Reddetme hakkı sunuldu

Yeni yasayla tüketicilere aldıkları e-posta, SMS gibi ticari elektronik iletleri diledikleri zaman ve gerekçesiz olarak almayı reddetme hakkı sunuldu. Cezai yaptırımlar açısından ise, ticari iletinin reddedilmesi, bu iletinin içeriği, bilgi verme yükümlülüğü ve elektronik ortamda sipariş verilmesine ilişkin düzenlemelere aykırı davranan şirketlere para cezası verildi.

Yeni Yasa Şirketlere Neler Getirdi ?

1. Müşterilere yönelik haksız ticari uygulamalar ortadan kalktı

Tüketici odaklılık e-ticaret şirketleri için zorunluluk haline geldi. Tüm kurumlar, tüketicilerinin gizliliğine önem veren ve onların haklarına saygı duyan bir pozisyona geçti.

3. E-ticarete olan güven arttı

Özellikle Türkiye'de e-ticaretin büyümesinde büyük bir bariyer olan e-ticarete güven konusunda önemli adımlar atıldı. Yasal düzenlemelerle tüketicilerin tüm hakları koruma altına alındı ve tüketicilerin kurumlara olan bakış açısı değişti.



4. Bilgi verme yükümlülüğü getirildi

Yeni kanun bilgi verme yükümlülüğü alanında önemli değişimleri beraberinde getirdi.

Bilgi sunma yükümlülüğüyle, e-ticaret şirketlerinin kendileri hakkında ve izlenecek teknik adımlar gibi konulara dair bilgiler vermeleri sağlanarak, tüketicilerin güvenli ve kolay bir şekilde ticari faaliyetlerini tamamlaması hedeflendi.

5. Tüketicilere ait bilgiler önem kazandı

Yeni kanun ile tüketicilerin kişisel verilerinin toplanması, depolanması gibi adımlar şirketler özelinde önem kazandı. Şirketler, verileri anlamlı hale getirip kullanamadıkları takdirde, harcanan zamanın ve bütçenin çöp olacağını dikkate almaya başladı.

TEB TEDARİKÇİ GÜNLERİ'NİN ALTINCISI GERÇEKLEŞTİ

Türk Ekonomi Bankası (TEB), bu sene altıncısını düzenlediği TEB Tedarikçi Günleri kapsamında, başarılı iş birliklerine imza attığı 11 tedarikçisine ödül verdi. TEB Tedarikçi Günleri Ödül Töreni'nde İç Müşteri Kategorisi, Dış Müşteri Kategorisi ve Jüri Özel Ödülü olmak üzere toplam 3 kategoride dağıtılan ödüller, TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, TEB Bankacılık Operasyonları ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Kubilay Güler ve TEB Tedarik Yönetimi Direktörü Arda Polat tarafından sahiplerine verildi.

Gelenekselleşen TEB Tedarikçi Günleri'ne özel ödüller, bu sene altıncı kez sahiplerini buldu. Tedarikçi değerlendirme süreçlerinin ardından, İç Müşteri, Dış Müşteri ve Jüri Özel Ödülü olmak üzere 3 farklı kategoride ödüller sahipleriyle buluştu. 10 Mayıs Salı günü Crowne Plaza Otel'de gerçekleşen Tedarikçi Günleri, TEB Bankacılık Operasyonları ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Kubilay Güler'in açılış konuşmasıyla başladı.

Ürün ve hizmetleriyle TEB'e değer katan, birlikte büyüyerek geliştikleri tedarikçileri ile bir arada olmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Güler, "İnovasyonu, değişimi, girişimci ruhu destekleyen bir kurum olarak, her geçen gün değişen, rekabetin yüksek yaşandığı

bir dünyada hizmet kalitemizi siz değerli paydaşlarımızla birlikte yukarılara taşımaktan gurur duyuyoruz. Yüksek teknolojiyi ve yenilikçiliği temel alan "Sanayi 4.0"ın Türkiye'deki dönüşüm açısından kritik bir eşik olduğuna inanıyoruz. Bütün süreçlerin daha hızlı, esnek ve verimli hale gelmesini sağlayacak bu büyük değişim, rekabetin kurallarını da baştan sona değiştiriyor. Biz de TEB olarak, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini devamlı olarak artırma gayretimiz ve siz değerli paydaşlarımızın çalışmaları ile bu dönüşüme en karlı şekilde adapte olacağımızdan eminiz" dedi.

Açılış konuşmasının ardından etkinlik, TEB Baş Ekonomisti Selim Çakır'ın "Genel Ekonomik Görünüm" sunumu ile devam etti. Çakır, global makroekonomik görünüme ilişkin değerlendirmelerini katılımcılara aktardı. Sunumun ardından "Endüstri 4.0" konulu Tedarik Yönetimi Paneli gerçekleşti. Tedarik Direktörü Arda Polat'ın moderatörlüğünde gerçekleşen panelde, SAS Genel Müdürü Hakan Erdemli, Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi Dekan Yardımcısı, Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Prof Dr. Yavuz Günelay ve TEB Kanal Yönetimi Yazılım Geliştirme Direktörü Nalan AydınTüfekçi panelist olarak yer aldı. Panelde, 4. Sanayi devrimiyle hayatımızda robotlar, yapay zeka, 3D yazıcıların etkisinin hissedilir şekilde arttığı ve bu gelişmelerle sektörler arasındaki sınırların ortadan kalktığı belirtildi. 2035 yılında tek bir tüketicinin 5 bin farklı cihazdan markalara ulaşarak mesaj iletebileceği belirtilirken; bankacılık sektörünün sanayi 4.0'a kolay şekilde adapte olduğu görüldü. Panelistler, 4.0 devrimini yakalamak için Türkiye'nin ancak sistematik yaklaşarak verimliliğini artırdığını aktardı.

Etkinliğin öğleden sonraki oturumunda ise, Teknoloji ve Trend Editörü Serdar Kuzuloğlu, "Yeni Dünya, Yeni Tüketici ve Yeni Şirket" konulu bir sunum gerçekleştirdi.



TEB Tedarik Direktörü Arda POLAT

TEB Tedarikçi Günleri



Her şeyin anlamının çok hızlı değiştiği bir çağda yaşadığımızı belirten Kuzuloğlu, artık öğrenen robotlar; üretimde, hizmet sektöründe pek çok alanda sisteme entegre oluyor. Global anlamda baktığımızda dünyanın en büyük fonlarının yönetim kurullarında oy hakkı bulunan bir "yapay zeka" bulunuyor. Henüz sanayi 4.0'ın çok başındayız. Bütün sektörlerin değişimi kucaklayarak üretim ve hizmetlerini adapte etmesi gerekiyor" dedi.

Sunumların ardından başlayan ödül töreninde ödüller, TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili Turgut Boz, TEB Bankacılık Operasyonları ve Destek Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Kubilay Güler ve TEB Tedarik Yönetimi Direktörü Arda Polat tarafından sahiplerine takdim edildi. Etkinlik, tören sonrasında gerçekleştirilen kokteyl ile son buldu.

TEB; kalite, fiyat, lojistik, iletişim, bilgi güvenliği ana başlıkları altında yer alan sorular ile tedarikçilerini değerlendirmeye tabi tutuyor ve böylece tedarikçinin ilgili sene performans notu belirleniyor. Aday Tedarikçi listeleri performans notları ile birlikte Ön Jüri değerlendirmesi sonrası, Jüri kararına sunuluyor. Bu değerlendirme çerçevesinde Jüri üyeleri, bu yıl 11 tedarikçiyi ödüle layık gördü. Ödüller tedarikçilere harf

sırasına göre takdim edilmiş olup kategori içlerinde herhangi bir öncelik sıralaması bulunmuyor.

#tebtedarikcigunleri hashtag'i üzerinden gün boyunca iletilen tweetler etkinlik boyunca tweet wall üzerinden paylaşıldı, diğer sosyal medya ağları üzerinden de TEB Tedarikçi günlerine ilişkin paylaşımlar yapılmaya devam edildi.

TEB TEDARİKÇİ ÖDÜLLERİ

İÇ MÜŞTERİ KATEGORİSİ ÖDÜLÜ

Asseco See Teknoloji A.Ş.
Obss Bilişim Bilgisayar Hiz. Danışmanlık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri A.Ş.

DIŞ MÜŞTERİ KATEGORİSİ ÖDÜLÜ

Arçelik A.Ş.
Google Türkiye
Plasenta Reklam Hizmetleri San. ve Tic. A.Ş.
Tav İşletme Hizmetleri A.Ş.

JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

Fujitsu Technology Solutions Bilişim Ltd. Şti.
Mastercard Advisors
Erkan Karaaslan - Teb Kobi Tv Kamu Hukuku Uzmanı
Nejdet Çalışkan - Teb Kobi Tv Teknoloji Uzmanı ve Teknoyo! Kurucusu

TAHSİLATLAR KALEM KALEM TEK HESAPTA!



TEB Sanal Hesap'la farklı müşterilerden gelen tahsilatları tek hesapta toplayıp ayrı ayrı raporlayabilecek, tahsilat mutabakatı için daha az zaman harcayıp hesabınızı etkin bir şekilde yönetebileceksiniz. Siz de Sanal Hesap'tan yararlanın, hesabınız karışmasın.

Nakit yönetiminin kolayı TEB'de!



TEB

teb.com.tr / 444 0 832

ARAÇ VE FİLO YÖNETİMİ SEMİNERİ GERÇEKLEŞTİ

İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'Araç ve Filo Yönetimi' seminerinde, Prof. Dr. Murat Erdal filonun etkin ve verimli olarak işletilmesinin işletme için çok önemli olduğunu söyledi.

Gıda üretiminden pazarlamaya, yolcu taşımacılığından uluslararası yük taşımacılığına kadar birçok sektörde önem kazanan araç ve filo yönetimi, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen seminerle teknik ve hukuki yönleriyle tanıtıldı. İTO Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi öncülüğünde düzenlenen seminerde araç ve filo yönetiminin, yüzlerce aracı olan için olduğu kadar; birkaç araçla iş yapanlar için de önemli olduğu vurgulandı. Seminerin açılış konuşmasını yapan Komite Üyesi Ahmet Albayrak, etkin filo yönetiminde yapılacak ilk şeyin, bir filo yönetim birimi kurularak sorumlu ve yetkilinin somutlaştırılması olduğunu söyledi. Albayrak, filo yönetim sorumlusunun, satın alma, pazarlama, muhasebe ve idari işlerle etkin koordinasyon halinde çalışmasının, sistem ve şirketin başarısı için şart olduğunu belirtti.

Araç kiralamanın detaylarına dikkati çeken Albayrak, araçların ikinci el değeri, kullanımda sarfiyatları ve bakım giderlerinin mukayese edilmesi gerektiğini hatırlattı.

SORUMLULUKLAR HAFİFE ALINMAMALI

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı Başkanı Prof. Dr. Murat Erdal filonun etkin ve verimli olarak işletilmesinin işletme için çok önemli olduğunu söyledi. Prof. Erdal şunları söyledi: "Bu konu hafife alınmamalı. Şirketlerde araç seçim ve dağıtımı çok ilgi görmesine rağmen, operasyon, takip ve bakım süreçlerine yeterince önem verilmiyor. Filo yönetiminde iki ana konu maliyetlerin en aza indirilmesi ve güzergah optimizasyonudur. Araç tipi değiştikçe bunu kullananların ve yönetenlerin sorumlulukları da değişiyor. Diğer yandan filo kiralama sözleşmeleri bir labirentte dolaşmaya benzer. Tedarik şartnameleri, ihale koşullarının sürdürülebilir olması önemli. Dikkat edilecek diğer başlıklar ise amaca uygunluk, işlevsellik, karar süreci, suistimaller (özen göstermeme, güzergahtan ayrılma) sayılabilir. Filo yönetiminde öncelikle operasyon becerisi tartışılır. Ancak uluslararası taşımacılık söz konusu olduğunda mevzuat bilgisi öne çıkar."



FİLO YÖNETİMİ
Prof. Dr. Murat ERDAL
İstanbul Üniversitesi
Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Prog. Başkanı
merdal@istanbul.edu.tr





DOĞRU SÖZLEŞME

Doğru araçları, doğru sözleşmeyle kiralamak gerektiğini vurgulayan Albayrak, "Sözleşmeler birçok kısıtlayıcı hükümler içeriyor. Kiralama sözleşmesinin yüzde 50'si fiyattır. Yüzde 50'si ise satıştan sonraki hizmettir" dedi. Uzun süreli kiralamalardaki hukuki duruma dikkati çeken Albayrak, "Kiralamada 1 yıldan itibaren 'işleten' sıfatına sahip oluyorsunuz. Bu durumda üçüncü kişilere verilecek zararlardan kiralayan firma olarak sorumlusunuz. Şirket personelinin çalıştığı saatlerde bu araçlarla karıştığı her kaza hukuki olarak şirketi de ilgilendiriyor" şeklinde konuştu.

TEMİNATINIZI ARTIRIN

Sigortalar hakkında konuşan Avukat Yusuf Soner Kayvar ise, "Sigortacılar önce riski analiz eder. Buna göre fiyatlandırma yapar. Sigorta

primleri yükseldi; çünkü sigorta şirketleri zarar ediyordu. Doğru bir filo yönetimi gerçekleştiğinde otomatikman risk ve maliyetler de düşecektir. Bu noktada doğru ve eğitilmiş sürücü çok önemli" dedi. Standart sigorta poliçesi yaptığında oluşabilecek zararın trafik sigortasından karşılandığını belirten Kayvar, "Bakiye işleten ve sürücü üzerinde kalır. Müşterek ve müteselsil sorumludurlar. Sonradan çok ağır bedellerle

karşı karşıya kalmak istemiyorsanız, 'ihtiyari mali mesuliyet' poliçesini yaptırın ve bunu çok yüksek oranlardan belirleyin. 50-100 bin liralık teminat sizi kurtarmaz. 650 bin lirayı aşan miktarlarda kararlar çıkabiliyor. Priminizi 20-30 lira yükselterek dahi yüksek teminatları güvence altına alabilirsiniz. Hatta filonun tamamı için geniş kapsamlı paketler avantajlı olacaktır" dedi.

EĞİTİM KAZANDIRIYOR

Homer Auto Service Genel Müdürü Haluk Yeşilbayraktar'ın maliyet, dış kaynak kullanım kültürünü, Demir Bükey Akademi Genel Müdürü Ahmet Mete Bayrakçı'nın sürücülerin seçimi ve eğitimini anlattığı seminerde araç takip sistemlerinin güvenli sürüşün güvencesi olduğu; eğitimlerin de kaza ve kullanım maliyetlerini düşürdüğü vurgulandı.

12. TEKNOLOJİ ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) ve Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin (TÜSİAD), Türkiye'nin teknoloji geliştiren ülkeler arasında yer almasının sağlanması ve yenilikçi ürünlerin geliştirilmesinin teşvik edilmesi amacıyla düzenlediği 12. Teknoloji Ödülleri sahiplerini buldu. KOBİ'lerden büyük ölçekli firmalara kadar, 23 ilden 170 başvuruyla rekora ulaşan, 36 finalistin yarıştığı 12. Teknoloji Ödülleri töreni, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, TTGV Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Ultav ve TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. A. Arif Ergin'in katılımı ile gerçekleşti.

Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes; "TÜSİAD olarak, son dönemdeki çalışmalarımızda, dijitalleşmenin özellikle sanayiye etkilerine odaklandık. Ülke olarak dördüncü sanayi devrimi fırsatını yakalamamız ve değerlendirmemiz şart. Bunu her fırsatta tekrarlıyoruz. Sanayi 4.0, Türkiye'nin düşük katma değerli üretim kısır döngüsü yerine, artan yüksek katma değerli yatırımlar döngüsüne erişim potansiyelini bizlere sağlayacak. 65. Hükümet programında da "Endüstri 4.0" ifadesi kullanılıyor. Bundan büyük memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Sanayinin küresel rekabet gücünü artıracak, dijital ve teknolojik dönüşümü sağlayacak yaklaşımları son derece önemsediklerini belirten Cansen Başaran-Symes, Bilim, Sanayi, Teknoloji Bakanlığı ve TÜSİAD işbirliği ile Sanayi 4.0 ile ilgili bir platform oluşturulması için çalışma başlatıldığını bilgisini verdi. Başaran-Symes sözlerini şöyle sürdürdü;

"Böyle bir platformun hayata geçmesini, bütün sivil toplumu ve paydaşları kapsayacak bir platformun ortaya çıkmasını son derece önemsedimizi de belirtmek isterim. Teknoloji ödülleri başvuruları, finale kalan çok değerli girişimcilerimiz var. Bunlar bize çok umut veriyor. Ancak Türkiye'deki yenilikçi ve yüksek teknoloji girişimciliğin kat edeceği önemli bir yol olduğunu da biliyoruz. Dolayısıyla bu ödül ve çalışmalar aslında kat edeceğimiz bu yola katkı sağlamak için yapılmış çalışmalar. İnsan eliyle geliştirilen teknolojinin, insanı ihmal eden değil,

insana değer veren yaklaşımlarla geliştirilmesi ve kullanılması gerekli. Ancak bu şekilde, ülkemizde, ekonomimizde umduğumuz gelişmeleri, insani gelişmişlik ile taçlandırabiliriz. Ülkemizi tam anlamıyla gelişmiş ülke konumuna ancak bu şartlarda yükseltebiliriz."

TEKNOLOJİ ÖDÜLLERİ KAPSAMINDA FİNALE KALAN 36 PROJE ARASINDAN ÖDÜL ALANLAR ŞUNLAR;

Mikro Ölçekli Firma Süreç Kategorisi:

SBS Bilimsel Çözümler Firması; Propolisin Duyusal Biyolojik ve Kimyasal Özelliklerine göre sınıflandırılması çalışması ile

Mikro Ölçekli Firma Ürün Kategorisi:

Nanobiomed Eğitim-Bilişim Firması; Prextrolin başlıklı çalışması ile

Küçük Ölçekli Firma Ürün Kategorisi:

Vaksis Ar-ge Firması; Güneş Işığından Elektrik Enerjisine: GünEr çalışması ile

Orta Ölçekli Firma Süreç Kategorisi:

İnfoline Bilgi Teknolojileri Firması; Tarımsal işletmeler Birlikler Yönetim Sisteminin Geliştirilmesi çalışması ile

Orta Ölçekli Firma Ürün Kategorisi:

VSY Biyoteknoloji ve İlaç san. Firması; Multifokal Göz içi Lensi çalışması ile

Büyük Ölçekli Firma Süreç Kategorisi:

Aselsan Firması; Hasar Eşiği yüksek Optik sistemler çalışması ile

Büyük Ölçekli Firma Ürün Kategorisi:

İLKO Ar-ge Merkezi Firması; Kontrollü ve Hemen Salım Sağlayan Morfin Sülfat Film Tablet Formülasyon Geliştirilmesi çalışması ile

Büyük Ölçekli Firma Ürün Kategorisinde Jüri Özel Ödülü:

Heksagon Mühendislik ve Karsan otomotiv firmaları; Karsan Jest Yenilikçi Minibüs Platformu çalışması ile

Büyük Ödül:

Ford Otomotiv Sanayi Firması; Yeni Nesil Ecotorq EU6 Moto Ailesi çalışması ile



7 MİLYON TON ÇİMENTO İHRACATI İLE TÜRKİYE EKONOMİSİNE 500 MİLYON DOLARLIK DEV KATKI

İnşaat sektörünün dünyada hızla gelişmesiyle birlikte çimento, ihracatçı ülkelerde ekonomik kalkınma için önemli bir rol oynamaya başladı. Suudi Arabistan'ın ihracata açılmasıyla birlikte rekabetinin sert geçmesi beklenen Ortadoğu pazarna karşı Türkiye, kentsel dönüşüm, mega projeler ve yeni pazarlar sayesinde çimento sektöründe büyüme hedefliyor. 2016 Şubat ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla yüzde 46.35'lik artış gösteren çimento ihracatının yıl sonunda 7 milyon ton, klinker+çimento ihracatının ise 10 milyon ton olması öngörülmüyor. Toplam ihracatın ülke ekonomisine katkısının ise 500 milyon dolar olması bekleniyor.

Türkiye çimento sektörü üretimde Avrupa 1.si olurken, dünyada Çin, Hindistan, A.B.D ve İran'la birlikte ilk 5'te yer almaktadır. İhracatta ise Çin ve İran'dan sonra ilk üçte yer alan Türkiye Çimento sektörü, 2015 yılında yaklaşık 3.2 milyar dolar cirosu, 550 milyon dolar ihracatı ve doğrudan 17 bin kişiye ulaşan istihdamı ile Türkiye ekonomisinin lokomotifi konumundadır.

Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği(TÇMB) Başkanı M. Şefik Tüzün sektörle ilgili olarak; "1911

yılında sadece 20 bin ton kapasite ile başlayan yolculuk bugün 80 milyon tonun üzerinde klinker üretim kapasitesine ulaştı. Çimento üretimi olarak karşılığı ise yaklaşık 100 milyon ton. Devam eden ve başlayacak yeni yatırımlar ile birlikte, 2017 yılı sonuna kadar bu rakama 5 milyon ton daha ilave geleceğini öngörüyoruz. Sektörün ilk 60-70 yılında Cumhuriyet Hükümetleri kalkınmanın anahtarı olarak ülkenin dört yanına çimento fabrikalarının kurulmasını sağladılar. Başlangıçta Kamu imkanları ile kurulan fabrikalar, özelleştirme sonrası tamamen özel sektörün yatırımlarıyla yurt sathına yayıldı; Çimento sektörü Türkiye'de hızla gelişerek bugünkü büyüklüğüne erişti." şeklinde konuştu.

İlk iki ayda üretim yüzde 34.08 artı

Tüzün; "2015 yılında yaşanan siyasi ve ekonomik belirsizliklerle geçen bir yıl olmasının yanı sıra mevsim koşulları da aynı ölçüde inşaat sektörünü, dolaylı olarak da çimento sektörünü etkilediği bir yıl oldu. 2016 yılı Şubat ayında çimento üretimi geçen yıla oranla yüzde 34.08 oranında artış yaşandı. Üretilen çimentonun yüzde 14.47'si ihraç edildi. Şubat sonu yurt içi çimento satışlarında yüzde 23.84'lük artış yaşanmasının yanı sıra ihracattaki yüzde 46.35'lik artış sektörü olumlu yönde etkiledi. 2015 yılında üretim TÇMB üyeleri bazında yüzde 0.3 artarak 72.8 milyon ton olarak gerçekleşti.

2015 yılında sektörün tamamının iç satışı, üye olmayan fabrikaların satışları da tahmin edilerek, 65 milyon ton olarak gerçekleşti. İç satışlar sektör bazında yüzde 1.3 artış gösterdi. Üretilen çimentonun yaklaşık yüzde 10.7'si ihraç edildi. 2015 yılında sektörün kapasite kullanım oranı yaklaşık yüzde 85 olarak hesaplandı." dedi.

Türkiye ihracatta dünyada 3'üncü sırada

Tüzün; "2015 yılsonunda Türkiye'nin çimento ihracatı (TÇMB üyesi olmayan tesislerin bilgileri dahil) 7.8 milyon ton, (çimento+klinker) toplam olarak 10.7 milyon ton civarında gerçekleşti. Bu rakamlar, çimento ihracatında yüzde 3.5 küçülme, (çimento+klinker) toplam ihracatta yüzde 2.7 küçülme anlamına geliyor. 2015 yılı Ekonomi Bakanlığı verilerine göre toplam ihracatımızın (çimento+klinker) tutarı yaklaşık 550 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2014 ihracat gelirimiz 640 milyon dolardı. Bu da yaklaşık yüzde 14'lük bir düşüşe işaret etmektedir." dedi.



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

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER - 5

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

Artan rekabet karşısında işletmeler daha fazla ürün ve hizmeti dışardan temin etme yoluna gitmektedirler. Tedarikçilerle çalışırken her zaman beklentiler karşılanmayabilir ve çeşitli başarısızlık alternatifleri gündeme gelebilir. Tedarikçi değiştirme veya işletme içi üretim seçeneklerinin yanında tedarikçinin geliştirilmesi ve performansın istenen düzeye çekilmesi de bir seçenek olarak karşımıza çıkmaktadır (Şekil 5.21).

tedarikçi operasyonlarına yatırım kadar geniş bir sahaya uzanabilmektedir.

Tedarikçi geliştirme, basit ve orta seviyeli tedarik zinciri uygulamalarını ileri düzeyde olanlardan ayıran bir alandır. Tedarikçi geliştirme uygulamaları önemli tedarikçileri tanımlamak, sistemle daha iyi bir biçimde entegre etmek ve geliştirmek için harcanan çabaları ortaya koymaktadır.

İşletmeler aynı zamanda tedarikçi pazarında rekabet yaratarak bazı tedarikçilerin tekelleşmesini engellemek ve/veya ilişkideki mevcut tedarikçilerin sayısını düşürmek için yeni imkânları geliştirmek isteyebilirler. Bir otomobil firması kendi üretim teknolojilerini bir tedarikçisiyle paylaşarak bu işi ona devretmek suretiyle tedarikçinin faaliyet alanına katkıda bulunabilmektedir.



Şekil 1. Tedarikçi Geliştirme ve Sürdürülebilirlik.

İşletmenin kısa veya uzun dönemli tedarik gereksinimlerinin karşılanabilmesi için tedarikçi performans ve/veya yeteneklerinin geliştirilmesine yönelik her faaliyet "tedarikçi geliştirme" kapsamında değerlendirilmektedir. Tedarikçi geliştirme, resmi olmayan tedarikçi değerlendirme ve performans iyileştirme talebi benzeri çok sınırlı çabalardan tedarikçi personelinin eğitimi ve

Tedarikçi Geliştirme Planı

Tedarikçi geliştirme planı, işletme ve tedarikçileri arasındaki uyumu artırma amacıyla hazırlanmaktadır. Plan, amaç, katılımcılar (iç paydaşlar), takvim, bütçe, uygulanması düşünülen yöntemler ve tedarikçi gruplarını kapsamaktadır. Plan, satınalma, kalite ve üretim gibi ilgili departmanların katılımı ile her yılbaşında hazırlanmaktadır. Tedarikçiler ve öncelikler belirlenerek planın aşamaları ve yürütücüleri şekillendirilmektedir.

⁸ Daniel R. Krause, "Supplier Development: Current Practices and Outcomes", International Journal of Purchasing and Materials Management, April 1997, s:12.

Tedarikçilerle işbirliğini artırma ve gelişimlerini teşvik etmek için birçok yöntem ve araç kullanılmaktadır:

- Tedarikçi performans değerlendirme ve geri bildirimleri
- Ortak projeler
- Saha ziyaretleri
- Planlı toplantılar (iyileştirme çalışmaları, yenilikçilik vb.)
- Uzman desteği ve mesleki/teknik eğitim, bilgilendirme, doküman yardımı
- Ortak iyileştirme faaliyetleri
- Yönetim danışmanlığı sağlama ve örgütsel ilişkiler
- Tedarikçi günü ve tedarikçi ödüllendirme (yılın tedarikçileri, alan lideri gibi)
- Memnuniyet araştırmaları (kalitatif ve kantitatif teknikler)
- Denetim, düzeltici faaliyet, proses performans takip faaliyetleri
- Fuarlar ve sektörel toplantılar
- Teşekkür mektupları
- Özel günlerde (yeni yıl, milli ve dini bayramlar) tebrik kartları
- Şirket bülten ve dergilerinin gönderilmesi, vb.

İşletmelerde tedarikçi değerlendirmeleri her üç ayda bir yapılarak mevcut performans ve ileriye yönelik görüş alış verişinde bulunmaktadır. Tedarikçi ziyaretleri gerek görülmesi halinde en kısa sürede diğer durumlarda belirli bir düzen esasına göre planlanmalıdır. Hangi tedarikçiler için yılın hangi zamanında ziyaret yapılacağı, kimlerin katılacağı (satınalma, kalite vb.) ve bu ziyaret esnasında nelerin konuşulacağı önceden belirlenmelidir. Planlı toplantılar çoğunlukla yılın son çeyreğinde gerçekleştirilmektedir. Böylelikle geçmiş dönemin karşılıklı bir değerlendirilmesini yapma imkânı bulunurken bir sonraki dönem için temenniler de dile getirilmektedir.

Tedarikçilerle ortak projelerde projenin kapsamı, amacı, başlangıç ve bitiş tarihleri, kaynak ve katkı düzeyleri tanımlanmalıdır. Bu tür projelerde mesleki/teknik uzman desteğine ihtiyaç duyulması halinde alıcı taraf personelini tedarikçi firmaya yönlendirebilmektedir. Yine aynı şekilde tedarikçiye yönetim danışmanlığı da verilebilmektedir. İşletme örgüt yapılanmasından, kurumsallaşma düzeyinin artırılmasına, faaliyet alanı ve gelecek senaryolarının paylaşımında görüş alış verişinde bulunabilmektedir. Fakat bu noktada tedarikçinin niyeti son derece önemlidir. Tedarikçinin eksik ve hatalı tarafları düzeltilmesi

için çaba harcaması için tepe yönetiminin değişime açık ve kararlı olması gerekmektedir. Yeni yöntem ve uygulamalardan olumlu sonuç alınmaya başlandıkça eski yöntem ve alışkanlıklardan kurtulma hızlanmaktadır. Özellikle tedarikçinin büyümesi, iş hacminin ve rekabet avantajının artması alıcı-tedarikçi ilişkilerini güçlendirmekte ve alıcıya olan güveni artırmaktadır.

Tedarikçi Geliştirme Biriminin İşlevi

Tedarikçi geliştirme konusunda işletmeler gereksinimleri ve kaynakları ölçüsünde yeni bir birim oluşturmaktadır. Bu birim içerisinde satınalma, kalite, operasyon (mühendislik) ve lojistik gibi farklı uzmanlık alanları tedarikçi ilişkilerine büyük katkı sağlayacaktır. Tedarikçi geliştirme ile ilgili bir birimin kurulması ya da işletme içinde matris bir örgütlenmede yeni görevlerin verilmesi üzerinde ciddi bir şekilde durulması gereken bir değişimi de beraberinde getirecektir. Bu yapılmadığı takdirde daha sonrasında başta satınalma ve kalite departmanları arasında tedarikçi geliştirme konusunda bölümler arası iletişim sorunları ve karışıklıklar yaşanabilecektir.

Tedarikçi geliştirme sorumluluğu çok boyutludur. Öncelikle alıcı tarafın ihtiyaçlarının tam olarak tanımlanması gerekmektedir. Oluşturulacak yeni birimin ya da istihdam edilecek yeni personelden beklentilerin analiz edilmesi yerinde olacaktır.



Tedarikçi geliştirme biriminin görev ve sorumlulukları aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

- Yeni döneme ilişkin planlamaların yapılması
- Tedarikçi geliştirme programının hazırlanması
- Tedarikçi geliştirme programı için kaynakların sağlanması
- Tedarikçi geliştirme takımının belirlenmesi
- Tedarikçi geliştirme programının yürütülmesi
- Tepe yönetim ve talep sahibi departmanların tedarikçilerden beklentilerinin ortaya çıkartılması
- İşletme içi yöneticilerle görüşmelerin (tepe yönetim, satınalma, operasyon, kalite, muhasebe, lojistik, vb.) yürütülmesi
- Tedarikçi performans değerlemelerine ilişkin tüm kayıtların incelenmesi. Özellikle tedarikçilere verilen siparişlerin nasıl ve ne şekilde gerçekleştiğinin araştırılması
- Düzenli bir şekilde alıcı ve tedarikçi rollerinin değerlendirilmesi
- Taraflar arasında işbirliği alanları yaratma ve sürekli iyileştirme
- Tedarikçi performans değerlemeleri (kalite, maliyet, esneklik, yenilikçilik, teslimat vb.) sonuçlarını değerlendirme ve bu alanlarda karşılıklı sorunları giderme, beklentiler ve sapmalar üzerine yoğunlaşma
- Tedarikçi saha ziyaretleri ve iletişimin güçlendirilmesi

- İhtiyaç duyulan alanlarda;
 - o bilgi paylaşımı
 - o uzman desteğinin sağlanması
 - o mesleki ve teknik eğitimlerin organize edilmesi
 - o makine teçhizat, kalıp aparat, test cihazları vb. gönderilmesinin organizasyonu
 - o yönetim danışmanlığının sağlanması
- Düzeltici ve önleyici faaliyet (DÖF) izleme
- Alıcı ve tedarikçi ilişkilerini düzenleme
- Değişim yönetimi
- Birim çalışmaları hakkında kapsamlı değerlendirmelerin hazırlanması ve raporlama

Tedarikçi geliştirme biriminin işlevinin tanımlanması ile birlikte başlangıç aşamasında birim çalışanları ve yeni iş pozisyonlarına ilişkin görev tanımları, yetki ve sorumluluklar açıklığa kavuşturulmalıdır. İşe alma, yetiştirme, eğitim ve başarı performans kriterleri tanımlanmalıdır.

Tedarikçi Geliştirme Uzmanlarının Nitelikleri

Tedarikçi geliştirmeden doğrudan sorumlu yöneticilerin sektör deneyimi, kalite standartları, ürün, işletme kurum kültürü ve organizasyon hakkında bilgisi olmalıdır.



Örneğin otomotiv sektöründe geliştirme uzmanlarında ana-yan sanayi ilişkilerinde sektör deneyimi ile birlikte ISO 16949, toplam kalite yönetimi, yalın üretim, altı sigma gibi alanlarda bilgi sahipliği gerekmektedir. Uzmanların çalıştığı kurumun operasyon (üretim/hizmet), kalite, maliyet, teslimat, yenilikçilik, esneklik ve çözüm getirme konularında beklentilerini özümsemiş olmalıdır.

Tedarikçi geliştirme uzmanlarının önemli bir zamanı şirket dışında tedarikçi firma saha ziyaretleri ve sektör izleme faaliyetleri ile geçmektedir. Dolayısı ile geliştirme uzmanları, seyahat etmeyi seven, takım çalışmasına yatkın ve iletişim yeteneklerinin güçlü kişilerden seçilmektedir. İşletme dışından düzenli bir biçimde bilişim teknolojileri kullanarak tedarikçi ilişkilerinin yönü hakkında değerlendirmelerini ilgili yöneticilerle paylaşması ve sık raporlama yapması önemlidir.

Tedarikçi Geliştirmenin Faydaları

Tedarikçi geliştirmenin faydaları alıcı, tedarikçi ve geniş evrende tedarik zinciri boyutunda olmak üzere çok yönlüdür. Temel faydalar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Alıcı talep ve beklentilerinin karşılanması ile birlikte alıcının rekabet avantajının artması
- Tedarikçi performans değerlemesinde yer alan faktörlerde (kalite, teslimat, maliyet vd.) iyileştirme sağlanması
- Alıcı ve tedarikçi operasyonlarında verimlilik artışı
- Tedarikçi operasyonlarının daha düzenli ve programlı hale dönüşmesiyle daha güçlü alıcı ve tedarikçi ilişkisinin kurulması
- Ürün ve hizmet kalitesinde artış, maliyet azaltma, çevrim süreçlerinde iyileştirme, teslimat hızının yükselmesi
- Yeni pazar fırsatları ve nihai müşteri memnuniyetinin sağlanması
- Tedarikçinin teknik ve yönetsel yeterliliklerinin artırılması
- Tedarikçi işletmenin daha profesyonel ve kurumsal hale dönüştürülmesi
- Tedarik zinciri üyeleri arasında uyum sağlanması
- Tedarik zinciri etkinliğinin artırılması

İşletmelerin bütün bu sıralanmakta olan faydaları elde etmeye yönelik plan ve programlarının başarıya ulaşmasında çok sayıda faktör rol oynamaktadır.

Tedarikçi Geliştirmeyi Etkileyen Faktörler

Tedarikçi geliştirmeyi etkileyen temel faktörler aşağıdaki gibi değerlendirilebilir:⁹

• Uzun dönemli stratejik hedefler

Tedarikçi geliştirme çabaları, tedarikçinin mevcut kalite ve maliyet performanslarına odaklanmaktan daha çok tedarikçinin gelecekteki teknoloji ve ürün geliştirme yeteneklerine odaklanmalıdır.

• Etkin iletişim

Tedarikçinin motive edilmesinde taraflar arasındaki açık ve sık iletişim büyük rol oynamaktadır. Açık iletişim kanalları ve erken katkı taraflar arasındaki uyumu arttırmakta ve problem çözümünü yer almayı cesaretlendirmektedir.

• Ortaklık stratejisi

Alıcı firmaların tedarikçilerini partner olarak algılamaları tedarikçi geliştirmede büyük katkı sağlar. Tedarikçilerle uzun dönemli ilişki kurulmasında partnerlik ilişkisine bağlılık açısından etkilidir. Aksi taktirde alıcının tedarikçiyi partner olarak görmemesi diğer tarafta da ilişkiye bakış açısını değiştirmekte ve katkı sağlamaktan uzak bir tutum sergilemesine neden olacaktır.

• Üst yönetim desteği

Üst yönetim işletmenin rekabet stratejisine uygun bir biçimde tedarikçi geliştirme programını belirlemektedir. Satınalma yönetimi işletme kaynaklarının tedarikçi operasyonlarına yayılımında tepe yönetiminin desteğine büyük ihtiyaç duymaktadır.

• Tedarikçi değerlendirme

Tüm tedarikçilerin değerlendirilmesi ile birlikte geliştirme ihtiyacı içinde olan tedarikçiler dikkatli bir biçimde tanımlanmalıdır. İşletme tedarikçilerin zayıf yönlerini giderici bilgi paylaşımında bulunarak gerekli performans iyileştirme çabalarına başlamalıdır.

• Doğrudan tedarikçi geliştirme

Doğrudan tedarikçi geliştirme faaliyetleri, uzman destek personel temini, sermaye, makine teçhizat, teknoloji sağlamaktır. Böylelikle maliyetleri artıran ve katma değer eklemeyen süreç ve gecikmeler ortadan kaldırılmaktadır. Alıcı taraftan gelen bu tür destekler tedarikçinin yeteneklerinin iyileştirilmesinde büyük rol oynamaktadır.

• Tedarikçinin stratejik amaçları hakkında algı

Tedarikçi geliştirme, alıcı ve tedarikçi arasında sürekli performans iyileştirme ihtiyacının karşılıklı olarak tanımlanmasını gerektirir. Ortak bir stratejik amaç ve algı yoksa tedarikçi geliştirme programı başansızlığı uğramaktadır.

Kaynak: Murat Erdal, Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi, 3. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.

⁹Li Wen-li, Paul Humphreys, L.Y. Chan, Mohan Kumaraswamy, "Predicting Purchasing Performance: The Role of Supplier Development Programs", *Journal of Materials Processing Technology*, 138 (2003), s:244.



Arş. Gör. Adil ÜNAL
İstanbul Üniversitesi
adil.unal@buyernetwork.net

Tedarikçi Tabanını Nasıl Yönetmeliyim ?

**Tedarikçi Tabanını Nasıl Yönetmeliyim ?
Optimum Tedarikçi Sayısı Ne Olmalı?**

İşletmenin alım yaptığı tedarikçi veya hizmet sağlayıcıların doğru bir şekilde yürütülmesi, karşılıklı olarak win-win yapılabilecek tedarikçiler ile yakın ilişkiler kurulması ve tedarik zinciri içerisindeki bağlantıların güçlendirilmesi satınalma ve tedarik zinciri yöneticilerinin her zaman gündeminde olan konulardır.

Bu durumda aşağıdaki sorular ya da düşünceler hızlıca aklınıza gelebilir.

"Her bir alım kategorisinde optimum sayı ne olmalıdır? Ya da literatüre geçmiş örnek bir uygulama var mıdır?"

"Her alım kategorisinde çok sayıda tedarikçi firma ile çalışıyoruz."

"Tedarikçi havuzumuzda 20.000 firma kayıtlı fakat son 3 yıl içerisinde 1.500'ü ile çalışıyoruz."

Benzeri sorular işletme ölçeği gözetmeksizin her şirketin gündeminde. Yani bir kategorideki 30 tedarikçi sayısını 5'e indirmek isteyen bir KOBİ ya da bir kategorideki 300 tedarikçi sayısından yakın bir şirketin yönetsel sorunu tamamen aynıdır.

Peki bu soruna nasıl yaklaşılmalı ya da çözüm aranmalıdır?

Tam olarak cevap; tedarikçi ilişkilerine odaklan ve ilişki değerini maksimize et !

Her tedarikçimizle ile yakın ilişkiler mi kuralım, buna hem zaman hem de maliyet kısıtlanımız nedeniyle zaten odaklanamayız dediğinizi duyar gibiyim. Burada anlatmak istediğim çok sayıda tedarikçi ile çalışmak yerine az sayıda tedarikçi ile yakın ilişkiler kurmaya gayret etmenizdir.

Ne Çok Sayıda Tedarikçi, Ne de Çok Az Sayıda Tedarikçi !

Çok sayıda tedarikçi ile çalışmak hem satınalma departmanınızın değer üretmeyen tedarikçi ilişkilerine zaman ayırması sorununa neden olurken, çok az sayıda tedarikçi ile çalışmak ise tedarikçi kaynaklı performans problemlerinin ortaya çıkmasına, tedarik sürdürülebilirliğin sağlanmasında sorunlar oluşmasına neden olmaktadır.

Pekala, doğru sayı ne olmalı?

Alım kategorisindeki tedarikçi sayısını belirleyen nokta ise tedarikçi piyasası, tedarikçi riskleri, firmanızın beklentileri vb. gibi çok sayıda değişken sayılabilir.

Doğru sayıyı belirlemede aşağıdaki çıkarımların firmanız adına karar almada faydası olacaktır.

Harcamalarımızın büyük bir kısmını tedarikçilerimizin %5'lik bir kısmına yapıyoruz.

%5'lik bu grup ile ilişki değerini maksimize edin. Yenilikçi ilişkiler ve işbirlikleri bu %5'lik tedarikçi grubu ile ilişkilerinize bağlı.

"Aktif çalışmadığımız yüzlerce tedarikçiden 6 ayda bir bilgi güncellemesi yapmalarını istiyoruz. Satınalma departmanımız bu işlemleri gerçekleştirirken daha katma değerli faaliyetleri gerçekleştiremiyor." Gerçekleştireceğiniz tedarikçi portföy analizi çalışması ile hangi kategoride kimlerle çalışacağınıza karar verdikten sonra beklentilerinizi karşılamayan tedarikçiler için daha fazla yatırım yapmanıza gerek yoktur.



5 Maddede Tedarikçi Hediye Politikası



Tedarikçi Hediye Politikanız var mı?

Bu ayki ikinci yazımı tedarikçilerle olan ilişkilerimizi düzenlerken zaman zaman ihmal ettiğimiz bir başlık olan tedarikçi hediye politikaları üzerine hazırladım. Tedarikçi davranış kuralları ya da tedarikçi iş etiği kitapçıklarında birkaç cümle ile geçirilen ve uygulamada her zaman kişisel yargılar ile devam edilen bir konu "Tedarikçi Hediye Politikası".

Gerek kontrat yenileme zamanlarından önce, gerek yeni ihale süreçlerinde tedarikçiler tarafından satınalma departmanlarına gönderilen/teklif edilen birtakım ilave kişisel faydalar ile karşılaşmaktayız.

Aradaki iş ilişkisinin adil rekabet koşullarında ve firmanın çıkarlarını maksimize eden bir biçimde yürütülmesi konusunda tedarikçi hediye politikalarının büyük önemi var.

Peki bu tür bir politika nasıl hazırlanmalı ya da hangi konulara yer verilmeli?

Örneğin; Tedarikçi saha ziyareti için fabrikasına davet etti ve tüm masrafları karşılamak istediğini belirtti, uçak bileti, yemek, konaklama ve diğer masraflar.

Bir başka örnek; tedarikçiniz ile önceden planladığınız rutin iş toplantılarınız var. Fakat tedarikçi zaman zaman şirket dışı iş yemekleri organize etmek istediğini belirtiyor. Bu yemeklere hangi koşullarda katılmalıyız?

Ya da tedarikçimiz her ay düzenli olarak hediyeler göndermekte. Böyle bir uygulamaya politika içerisinde yer verilecek mi?

Duygusal Borçlandırma Tekniğine Karşı Hazırlıklı Olun

Yukarıda saydığım tüm durumlar ile iş hayatımızda hemen her gün karşılaşabiliyoruz. İş ortaklarımızın kişisel jestleri karşısında firmamızın çıkarlarını korumak durumunda olduğumuz gerçeğini sürekli göz önünde bulundursak da

ikna tekniklerinden olan "Duygusal Borçlandırma" tekniğine karşı zaman zaman yenik düşmemiz söz konusu.

Tedarikçiler kişisel olarak sizi borçlandırarak kendilerinden alım yapmanızı sağlamanızı ve böylelikle rekabette bir adım öne geçmeyi her zaman hedeflemektedir.

Politikayı Hazırlarken Hangi Başlıklara Dikkat Etmeliyiz

Aşağıda sıralayacağım başlıkların size tedarikçi hediye politikası hazırlama çalışmalarında kılavuzluk edeceğini düşünüyorum.

1-Hediyenin tanımı tam olarak yapılmalıdır.

2-Hediye, Etkinlik/Eğlence Daveti, Yemek ve Seyahat davetleri gibi konular ayrı ayrı başlıklarda ele alınmalıdır.

3-Her bir kategorideki hediyenin kabul edilebilmesi için gerekli koşullar ve istisnalar belirlenmeli ve politikada yer verilmelidir.

4-Hediyenin kabul edilebilmesi için parasal değer olarak üst sınır belirlenmelidir. Örneğin; yıllık toplam 100 TL'yi geçmeyen ve departmanın tümü tarafından kullanılacak hediyeler kabul edilir gibi.

5-Hazırlanan tedarikçi politikası tedarikçilere deklare edilmeli, tedarikçi el kitabında yer almalıdır.

Buyer Network'te var mısınız?

Tedarikçi hediye politikası konusunda örnek uygulamaları Buyer Network forumlarında paylaşacağım. Henüz üye olmadıysanız sizi de Türkiye'nin Satınalma Yöneticileri Kulübü Buyer Network'e ücretsiz üye olmaya davet ediyorum.

Kulüp üzerinden iletişim kurarak bilgi ve tecrübe paylaşımı gerçekleştirmekten memnuniyet duyacağım.



Erkan BAŞBOĞA
Asbir Antrepo ve Lojistik A.Ş. Genel Müdürü
İstanbul Üniversitesi Öğretim Görevlisi
e.basboga@istanbul.edu.tr

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE ANTREPOLAR

Daha Çok Kazanmak İçin, Daha Fazla Çalışma! İyi Lojistik Kazandırır!

Ticaretin yegane amacı kar elde etmektir. Her ne kadar satış yapılarak kazanç elde edilse de bu kazancın kara dönüşmesi için en az maliyetle faaliyet göstermek gerekmektedir. İşte lojistik ve tedarik zinciri yönetimi kavramlarının bu denli önemli hale gelmesi ve gelişmesinin en önemli nedeni budur. asda, rolls royce, easy jet, marks and spencer, merrill lynch, morgan stanley gibi birçok başarılı şirkete "ceo" çıkartan, sadece yüksek lisans, araştırma ve doktora eğitimi veren en İngiltere'nin prestijli üniversitelerinden Cranfield Üniversitesi'nden Prof. Martin Christopher, "Gelecekte kurumların arasındaki rekabet; ürettikleri ürünlerde veya bu ürünlerin tüketildiği ülkelerde değil, kullandıkları tedarik zincirleri arasında olacaktır" diyerek Tedarik Zinciri Yönetiminin ne denli önemli olduğunu ve gelecekte işletmelerin en önemli departmanlarından biri olacağını son derece etkili bir şekilde vurgulamıştır. Artık daha fazla kar elde etmek için daha çok çalışma, daha çok iş gücü yerine, daha az maliyet, daha az zaman, daha az insan ve yoğun teknoloji kullanımı ön plana çıkacak ve tedarik zinciri yönetiminde önemli bir maliyet ayağı olan antrepo-depo yönetiminin tek elden yönetilmesi ağırlık kazanacaktır.

Ülkemizin 1996 yılında Avrupa Gümrük Birliğine girmesiyle birlikte ithal

emtiyaları denetlemek için Devletin gümrüklü sahalarının yetersiz kalmasıyla birlikte bu görevini özel sektöre devretmesiyle kurulan antrepolar bugünlerde gelişen lojistik kavramı ile birlikte artık birer lojistik tesise dönüşmeye başladılar. Artık ithalat yapan işletmeler antrepo hizmetini ve serbest depolama hizmetini de paket olarak istemeye başlıyorlar ve bu talep gün geçtikçe artmaya başlayacak. Çünkü rekabet gelişen teknolojiyle inanılmaz boyutlara ulaşmış durumda. Artık maliyetlerini kontrol altına alan firmalar ayakta kalmayı başlıyor. Kar oranlarının iyice azaldığı, sürümden kazanma mantığının devreye girdiği günümüzde firmalar ister istemez tedarik zinciri yönetimini devreye koymaya başladılar. Tedarik zinciri yönetiminin önemini kavrayan ve uygulayan firmalar artık antrepo hizmetini tek başına istemiyorlar.



Dünyanın 139 farklı ülkesinden gelen;
otomotivden, tekstile, medikalden,
teknolojiye kadar birçok farklı sektöre
gümrüklü depolama, serbest depolama
ve yurtiçi dağıtım hizmetleri veriyoruz.

Şimdi 14.000 m² kapalı, 6.000 m² açık
alandan oluşan **Kıraç Lojistik**
Merkezimiz'de hizmetinizdeyiz.

ASBİR
antrepo



Osmangazi Mah. 3140 Sok. No:1 Kıraç / Esenyurt
Tel: (0212) 550 94 45 **Faks:** (0212) 550 15 18
e-posta: asbir@asbir.com www.asbir.com

Gayrimenkul piyasasında arsa ve depo fiyatlarının hızla yükselmesiyle depo yatırım maliyetlerinin iyice artması depo işletme maliyetlerinin de artmasına neden oluyor. Tedarik zinciri kavramının iyice yerleşmesi ve profesyonelleşmesi ile depo işletmenin aynı bir yapılanma ve yetenek gerektirmesi, işletmeleri bu konuda dış kaynak kullanımına yönlendirecek. Ve antrepoların artık sadece gümrüklü depolama hizmeti vermeleri yeterli olmayacak. Hatta son 5 yıla baktığımızda Uluslararası taşımacılık yapan firmaların bir çoğunun antrepo yatırımını yaptığı ve antreponun yanında serbest depo yatırımı da yaparak müşterilerine paket hizmet vermeye başladıklarını görüyoruz. Tedarik zinciri kavramı bilinci ülkemize yerleştikçe ithalat yapan firmalar için antrepo depo hizmetlerinin tek elden yürütülmesi daha karlı olacağından antrepolar serbest depo hizmetinin de verildiği her türlü elleçlemenin, katma değerli hizmetlerin yapılabilirdiği, envanter takibinin yapılabilirdiği bilişim teknolojilerinin yoğun kullanıldığı lojistik tesislere dönüşmek zorunda kalacaklar.

Bugüne kadar Türkiye'deki bir çok işletme hala amatör olarak depolarını işletiyorlardı. Ve işletmelerin en atıl bölümleri depo bölümleriydi. Türkiye'de depoculuk tedarik zinciri yönetiminde depolamanın önemi kavranıncaya kadar, yük taşıyan, iş makinası kullanan insanların yaptığı ve insan yoğun bir iş modeliydi. Antrepo işletmeciliği de yine aynı şekildeydi. Artık gelişen teknoloji ile birlikte otomasyon sistemleri kullanımı artmakta ve insan yoğun iş modelinden teknoloji yoğun iş modeline geçilmeye başlanmakta ve depo yönetimi artık özel bir organizasyon yapısı ve becerisi gerektiren, işletmelerin ön önemli bölümlerinden biri olmaktadır. Özellikle maliyetleri azaltmak için

teknoloji kullanımı depo antrepo yönetiminde ön plana çıkmıştır.

Büyümek isteyen ama çevresindeki aralarda da başka işletmeler olduğundan alanını genişletme şansı olmayan işletmeler, depo yönetimlerini bir dış kaynak yardımıyla yönetmeye başlayacak ve dış kaynak kullanarak depo olarak kullandıkları alanları ana faaliyet konusu olan bölüme tahsis ederek kendi bulunduğu alanda yine büyüme sağlayacak ve başka bir bölgede yatırım yapmak zorunda kalmayacak. Ve yeni alınacak ya da kiralanacak arsa ve üzerine kurulacak bina maliyetlerini düşünecek olursak işletmeler büyük bir kar elde etmiş olacaktır. Bu verdiğim örnekteki faaliyet gösterdiği alanın yetmemesinden dolayı dış kaynak kullanan işletmeler dışında yine depo yatırım maliyetlerini de düşünerek artık bu işi bir dış kaynak yardımıyla yapmak isteyen işletmeler olacaktır. Çünkü işletmeler antrepo-depo birlikte kullanılmasıyla ilk başta antrepodan kendi depolanna yapılacak ara nakliye masraflarından kurtulmuş olacaklar. Ayrıca hem depo yatırım ve işletme maliyetlerinden kurtulacaklar, hem deponun her türlü sorumluluğunu başka bir firmaya devretmiş olacaklar ve depo için ayrı bir idari yapılanma kurmayacaklardır. Ayrıca kaliteyi üst seviyede tutmak için dış kaynak olarak kullandıkları firmalardan sözleşme ile performans değerlendirme kriterleri getirerek dış hizmet alımını iyice avantajlı konuma getirebilecekler. Antrepolar artık birer lojistik tesise dönüşmek zorundalar. Ülkemizde iyice yerleşen tedarik zinciri kavramı ve azalan kar oranları bunu gerektiriyor. Artık işletmeler kar oranının azlığı, daha az sorumluluk, daha yüksek kalitede hizmet için dış kaynak kullanmaya yönelecek. Bu da antrepoların artık sadece gümrüklü depo olarak değil hem antrepo hem depo olarak kullanımını tetikleyecek. Ve bu hizmete iç dağıtım da dahil

olacak. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde bu dönüşüm hızla sürecek. Sadece Antrepo hizmeti veren firmalar bir bir kapanacak. Bunun yerine antrepo depo ve iç dağıtım hizmetlerini tek bir elden yöneten firmalar ayakta kalacak. Ayrıca antrepo ve deponun tek elden yönetilmesiyle verimlilik artacak, daha fazla esneklik sağlanacak, tedarik süreleri kısalacak ve yine maliyetler azalacaktır.



Ahmet CORA
Lojistik Uzmanı



‘Stratejik Satınalma’ da ne ola ki?

"60 dakikam olsa, 55 dakikasını düşünmek, 5 dakikasını da aksiyon için kullardım."

Albert Einstein

Stratejik kelimesi, Fransızca "stratégique" kelimesinden alınmıştır. Türk Dil Kurumu sözlüğündeki karşılığına baktığımızda "izlemsel" olarak tanımlandığına rastlarız. "İzlem" nedir diye aramaya devam edersek de, karşılaşacağımız açıklama şu olacaktır: "Önceden belirlenen bir amaca ulaşmak için tutulan yol"

Yani bu doğrultuda stratejik kelimesini, "önceden belirlenen bir amaca ulaşmak için tutulan yol için önemli/belirleyici olan" olarak ifade etmemiz hiç yanlış olmaz, diye düşünüyorum.

Yazıyı burasına kadar sabırla okuyanlar arasında, "Böyle kaşık bir kelimeyi neden açıklamaya çalışıyorsun, pratiklerin dünyası olan ticari hayatta ne karşılığı var?" diye soranlar

olabilir. Bu konuya, bazı firmaların satınalma departmanlarını, Rutin ve Stratejik olarak ikiye ayırmaya başladığını duyduğum için değinmek istedim.

Satınalma satınalmadır, stratejik de ne ola ki...diye düşünenler olacaktır.

Evet, satınalma satınalmadır. Hepsinin süreçleri birbirine benzer. Yani, talep doğar, şartname uyarınca o konuda uzman firmalardan teklifler alınır ve fiyat – termin denklemini üzerinden bir firma üzerinde karar kılınıp, sipariş geçilir.

Yalnız, kelimenin anlamında da değinildiği gibi, bazı malzemeler, diğer malzemelerin yanında işletmeler için çok daha kritik

olabilmektedir. Örneğin bir havayolu firması, yedek parça satın alır, yer hizmeti satın alır, tamir bakım hizmeti satın alır, personel kıyafeti, kırtasiye malzemesi satın alır, ama filosunu genişletmek için uçak satın alması bir stratejik satınalmadır.



Özellikle uzun süreli yatırım yapan firmalarda da, yatırım için hayati olan malzemeler bulunur ve bunlar işin merkezinde yer alır. Diğer malzemeler adeta bu ekipmanların etrafında sadece tamamlayıcı roller oynar. Ayrıca, toplamında 200 kalem malzeme satın alınacak bir yatırımda, ilk 10 kalemin bedeli, yatırımın toplam maliyetinin %70'i bile olabilir. Yani bu tip malzemeler hem fiyat hem işlev olarak önem taşır. Fiyat deyip geçmeyin; Bir insandaki damar ne ise, bir işletmede finansman da odur. Yani bütün yatırım planlaması firmanın finansman gücü doğrultusunda planlanır.

Bir liman yatırımında alınacak vinçler, bir konut sitesi yatırımda satın alınacak arazi, fabrika kurulumunda alınacak makineler, bir enerji santrali yatırımında alınacak türbin, eşanjör vs. stratejik satınalma başlığı altında sıralanır.

Buraya kadar stratejik satınalmada 2 kritere değinmiş olduk.

1-Satın alınacak malzemelerin hayati derecede işlevsel olması

2-Satın alınacak malzemenin bedelinin çok yüksek olması

Bunlara bir üçüncüsünü de eklemek gerekir diye düşünüyorum. O da; bu pahalı ve işlevsel malzemelerin "hangi firmadan" alınacağı.

Burada da; tedarikçi firma ile ne kadar uzun süreli bir ilişki tasarladığımız, tedarikçi firmanın bilinirliği, tarihi, bu firma yurtdışında yerleşik ise hangi ülkede yer aldığı ve ekonomi politik olarak o ülke ile ilişkilerimiz bile önem taşır. Zira belki ciddi miktarda bir meblağ, o ülkeye transfer edilecektir.

Bu sebeple de, bu tip satınalmalar firma tepe yöneticileri, hatta patronlar tarafından da takip edilmekte ve kritik bir faaliyet olarak görülmektedir.

Özetle bu kavram, ülkemizde (belki dünya genelinde de) yatırımların artması sonucu ortaya çıkmış olup, uzun süre daha satınalma dünyasının gündeminde yer alacak gibi gözüküyor.





EKSPER GÖZÜYLE SİGORTA II

Ege Sigorta Eksperliği Ltd. Şti. Sigorta Eksperti
ENGİN ÖZAYDIN

Değerli Satınalma Yöneticileri,

Geçen yazımızda sigorta sektöründe bir hasarın kapsam analizinin nasıl yapıldığını açıklamaya çalışmıştık. Kısaca hatırlatırsak, bir hasarın sigorta kapsamında olup olmadığı, 1- Zarar gören kıymet sigorta edilen kıymet mi? 2- Zarara neden olan olay sigorta sözleşmesinde tanımlanan teminat tanımına uygun mu? 3- Zarara neden olay istisna edilmiş hal mi? sorularının yanıtları ile değerlendirilmektedir. İlk iki sorunun yanıtı evet, 3. sorunun yanıtı hayır ise hasar teminat kapsamındadır.

Sigorta sohbetlerinde çokça bahsedilen bir konudur tazminatın hasardan daha düşük ödenmesi. Sigortadan faydalanan pek çok kişiden "şu kadar hasarımız varken sigortacılar bundan daha düşük tazminat ödedi, hasarımız tam olarak karşılanmadı." ifadesini duymuş ya da yaşamışsınızdır.

Sigortalılar bir zarar oluşturan olay yaşadıklarında sigorta şirketinden olayla ilgili oluşan zararın tamamını talep etmektedirler. Sigortacılar genelde bir eksper görevlendirip hasarı ve tazminat bedelini tespit ettirmektedirler. Bir hasarda pratikte 3 ayrı bedel belirlenmektedir. Birincisi sigortalının talep ettiği zarar bedelidir. İkincisi sigorta sözleşmesine göre tespit edilen hasar bedeli, üçüncüsü de sigorta sözleşmesine göre hesaplanan tazminat bedelidir.

Biraz kafa kanştıncı olduğunun farkındayım; sigorta yaptırılmış ise zararın tamamını sigortacılar karşılamak zorunda değil mi? sorusu geliyor insanın aklına, bu sorunun yanıtı; sigortacılar sigorta sözleşmesine göre tazminat öderler, eğer sözleşme şartlarına göre kesinti yapılacak ise hasar bedeli ile tazminat bedeli birbirinden farklı olur.

Kavramların oturması için biraz açalım. Hem kendi emtiasını hem 3. şahıs emtiasını işleyen bir işletmede yangın hasarı meydana gelmiş olsun. Yangın nedeniyle sigortalının emtiası, 3. şahıs emtiası, bina, makine ve demirbaşlarda zarar oluşsun. Sigorta sözleşmesinde de bina ve 3. şahıs emtiası sigortalı kıymetler olarak belirtilmemiş olsun.

Sigortalı hem kendi emtiasını, hem 3. şahıs emtiasını, hem makine, demirbaşı hem de binadaki hasarları talep edecektir. Sigortalı açısından yangın nedeniyle oluşan zarar tüm bu kıymetleri kapsamaktadır. Sigortacılar ise kapsam analizi ile 3. şahıs emtiası ve bina teminat kapsamında olmadığı için bunları hasar değerlendirmesine almazlar. Ayrıca genelde sigortalılar yerine koyma bedelini talep etmektedirler. Örneğin sigortalılar yanan makine yerine yeni alınacak makine bedeli talep ederken, sigortacılar yeni makine bedelinden eskime, aşınma, randıman artışı vb. unsurları tenzil ederek hasarı tespit ederler. Bunun sonucunda sigortalının talebi ile sigorta sözleşmesine göre tespit edilen hasar bedelleri farklılık gösterir.

Sigortalı açısından meydana gelen olay sonucu oluşan tüm zarar karşılanmalı iken, sigortacı açısından sigorta edilen kıymetlerin dışındaki kıymetlerde meydana gelen zararlar hasara dahil değildir. Sigortalı açısından yerine koyma bedeli zarar bedelini oluştururken sigortacılar açısından eskime, yıpranma veya randıman farklılıkları düşülerek belirlenen bedel hasar bedelidir. Bunun sonucu olarak sigortacıların belirlediği hasar bedeli, sigortacının talep ettiği kadar düşük olmaktadır. Bu değerlendirme ve hesaplama sigorta sözleşmesine göre yapılmaktadır. Sigortalı talebinin hasar bedeline eşit olması için sigortalının risklerine uygun teminatları doğru şekilde alacak sözleşmeler yapması gerekir.

Sigortalı talebi ile sigortacının tespit ettiği hasar bedeli arasındaki farkın neden kaynaklandığını yukarıda açıkladık. Peki tazminat ile hasar arasında neden fark olmakta, tazminat belirlenmesinde etki eden unsurlar;

- 1- Sovtaj
- 2- Eksik sigorta
- 3- Sigortalı ile müşterek sigorta,
- 4- Muafiyet
- 5- Limit

Kısaca bu kavramları inceleyelim.

✓ **1- Sovtaj:** Hasardan sonra hasar gören kıymetin genelde bir ekonomik değeri olur bunun sigorta terminolojisinde karşılığı "sovtaj" dır. Tespit edilen hasardan sovtaj düşülür.

✓ **2- Eksik sigorta:** Eğer sigorta sözleşmesine konu olan kıymetin sözleşmede belirtilen bedeli, sigorta sözleşmesine göre hasardan hemen önceki değerinden düşük ise eksik sigorta söz konusu demektir. Eksik sigortada hasar

sigortalılık oranı üzerinden hesaplanır. Örneğin sigorta sözleşmesinde belirtilen bedel 100.000,00 TL, sigortalı kıymetin değeri 200.000,00 TL ise % 50 oranında eksik sigorta söz konusudur. Hasar 10.000,00 TL ise sigortacı sadece hasarın % 50 olan 5.000,00 TL zarardan sorumludur.

✓ **3- Sigortalı ile müşterek sigorta:**

Bazı sigorta teminatları, sigortalı sanki sigortacı imiş gibi zararın belli bir kısmını üstlenecek şekilde verilir. Deprem, kötü niyetli hareketler, terör vb. sigortalar bu tür sigortalardır. Bu şekilde yapılan sigortalarda sigortacı ve sigortalı teminatı % olarak üstlenirler. Örneğin deprem sigortalarında genelde toplam teminatın %80 i sigortacı, % 20 si sigortalı üzerinde kalmak üzere müşterek sigorta şeklinde verilir. Bunun anlamı sigortacı hasarın % 80 i üzerinden tazminat hesaplaması yapar, hasarın % 20 si sigortalı tarafından karşılanır.

✓ **4- Muafiyet:** Sigortacı ile sigortalı sigorta sözleşmesi kurulurken hasarın belli bir kısmının sigortalı üzerinde kalacağı, sigortacının bunu ödemeyeceği konusunda anlaşılırlar, buna "muafiyet" denilmektedir. Muafiyet belli bir rakam olabileceği gibi sigorta bedelinin veya hasarın belli bir yüzdesi olarak alınmaktadır. Örneğin sel baskınlarında genelde sigorta bedeli üzerinden % 2 muafiyet uygulanmaktadır. Sözleşmede belirtilen bedel 1.000.000,00 TL ise hasar bedeli ne olursa olsun tenzil edilecek muafiyet 1.000.000,00 TL x % 2 = 20.000,00 TL dir. İş durması ve kar kaybı hasarlarında ise muafiyet gün üzerinden uygulanır.

✓ **5- Limit:** Bazı teminatlar verilirken bir üst limit belirlenir. Eğer hasar bu limiti aşıyor ise hasar limit dahilinde ödenir. Bu durumda eksik sigorta uygulanmaz ama muafiyet uygulanır.

Anlattıklarımızın pekişmesi için bir hasar örneği inceleyelim.

Sigortalı işyeri kumaş üretimi ve boyaması yapan bir fabrikadır. Sigortalı kiracı. Sözleşmede emtia teminatı 5.000.000,00 TL, boya, badana ve dekorasyon teminatı limitli olarak 5.000,00 TL olarak verilmiş, Sel su baskınlarında sigorta bedeli üzerinden % 2 muafiyet var.



İşyerinde sel baskını nedeniyle bir zarar oluşmuş, yapılan ekspertiz çalışması sonucunda teminat 5.000.000,00 TL olmasına rağmen fabrikada 8.000.000,00 TL değerinde emtia olduğu, kumaşlarda sel nedeniyle meydana gelen zararın 1.000.000,00 TL olduğu, hasarlı kumaşların 200.000,00 TL bedelle satılabileceği (sovtaj bedeli) ayrıca kirlenen duvar boyaların yeniden yapımının 12.000,00 TL olduğu tespit edilmiştir. Toplam talep 1.012.000,00 TL dir.

Tazminat değerlendirmesi ve hesabı aşağıdaki şekilde yapılır.

1- Hasarlı kumaş bedeli 1.000.000,00 TL, hasar sonrası hasarlı kumaşların ekonomik değeri (sovtaj değeri) 200.000,00 TL düşülür.
 $1.000.000,00 \text{ TL} - 200.000,00 \text{ TL} = 800.000,00 \text{ TL}$

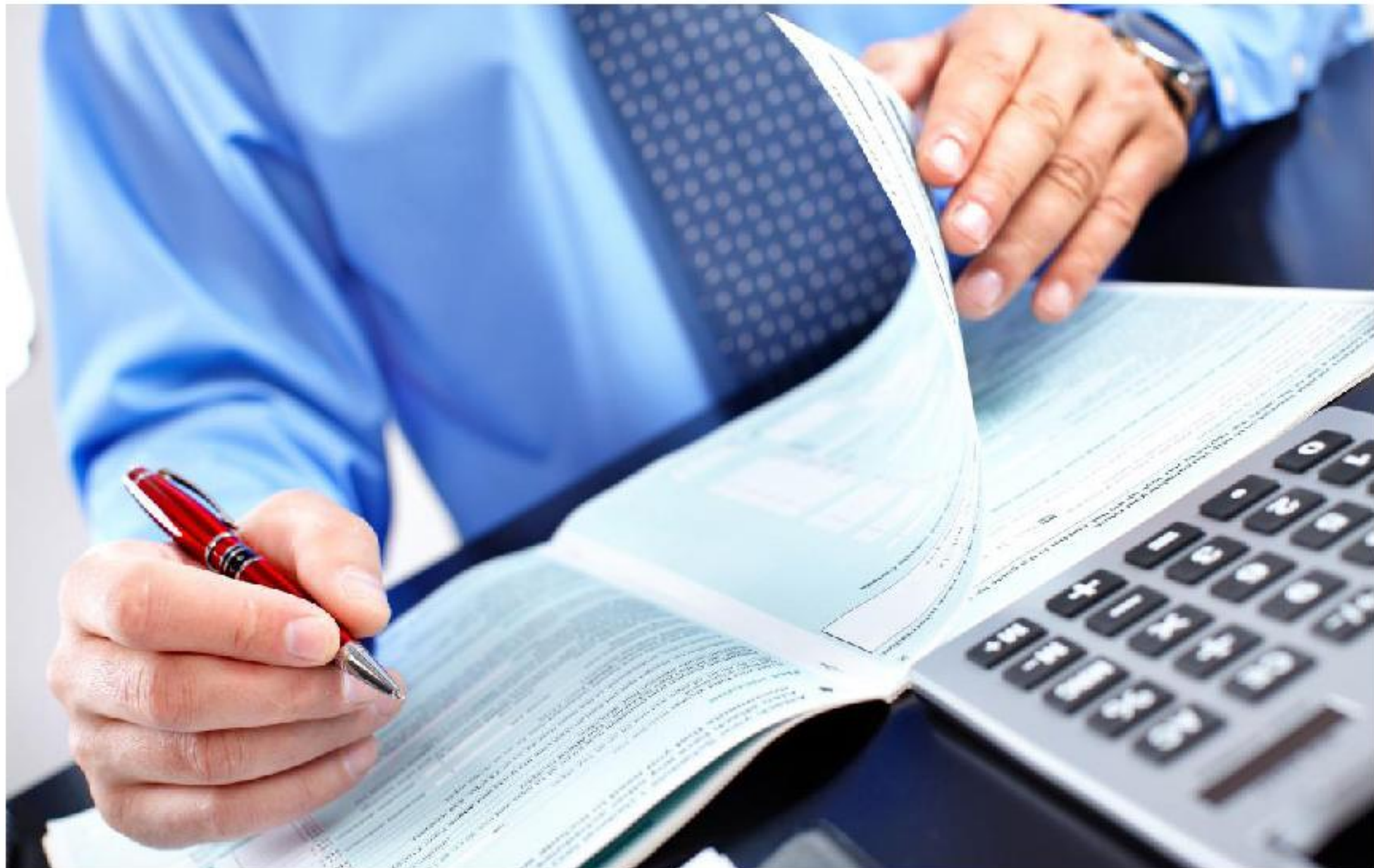
2- Sözleşmede emtia değeri 5.000.000,00 TL, hasar sırasında tespit edilen emtia değeri 8.000.000,00 TL olduğu için eksik sigorta söz konusudur. Sigortacı sigorta ettiği pay üzerinden hasar ödeyeceği için hesaplama
 $\text{Sigorta bedeli} / \text{Sigorta değeri} \times \text{hasar} =$
 $5.000.000,00 \text{ TL} / 8.000.000,00 \text{ TL} \times 800.000,00 \text{ TL} =$
 $500.000,00 \text{ TL}$ şeklinde yapılır.

3- Sel ve su baskını hasarında sigorta bedeli üzerinden % 2 muafiyet uygulanacağı için düşülecek muafiyet;
 $5.000.000,00 \text{ TL} \times \% 2 = 100.000,00 \text{ TL}$ dir.

4- Eksik sigorta uygulaması sonrasında sigortacının sorumluluğunda olan 500.000,00 TL den muafiyet 100.000,00 TL düşülür. $500.000,00 \text{ TL} - 100.000,00 \text{ TL} = 400.000,00 \text{ TL}$

5- Boya badana limiti 5.000.00 TL olarak verilmiştir. Burada boya badana hasarı 12.000,00 TL limiti aştığı için sigortacının boya için ödeyeceği bedel 5.000,00 TL dir.
Hasar sonucunda sigortalının alacağı tazminat
 $400.000,00 \text{ TL} + 5.000,00 \text{ TL} = 405.000,00 \text{ TL}$ dir.

Sonraki sayıda analitik olarak risklerin değerlendirilmesi ve sigorta satın almada teknik şartname hazırlama yöntemlerini incelemeye çalışacağız.
Esen kalın.



TEMESİST

DEPO FİZİKİ YAPISI



Siz üretmeye ve büyümeye devam edin... Biz bu yükü yerde bırakmayız!...

Deponun fiziki yapısı depo operasyonlarının başarısını doğrudan etkilemektedir. Deponun fiziki yapısı ve kullanılacak sistemlerin belirlenmesi yapılacak işin özellikleri ile de bağlantılıdır. Örnek olarak gıda depolaması yapılırken, havalandırma sistemi büyük önem arz ederken, inşaat ekipmanlarının depolandığı yerlerde bu kadar büyük öneme sahip olmayabilmektedir.

1. Depo Zemini

Bir depo dizayn edilirken dikkate alınması gereken önemli unsurlardan birisi de deponun zemin yapısıdır. Depo zemini düzenlenirken temelde dikkate alınması gereken bazı konular bulunmaktadır. Öncelikle dökülecek beton zeminin kalitesi, kalınlığı, düz ve pürüzsüz olması ile beraber üzerine dökünecek yer döşemesinin de uygunluğu ve kalitesi, zeminin taşıma kapasitesine etki eden temel unsurları oluşturmaktadır. Eksik, hatalı ya da depolanan ürünün özelliklerine uygun olmayan malzeme ile yapılan zeminler; sürtünme, ağırlık, nem v.b. faktörler karşısında kısa zamanda bozulabilmektedir. Bunun sonucunda zeminde aşınmalar meydana gelerek üzerinde kabarmalar veya çökmeler oluşmakta; bu durum forklift, transpalet gibi depo araçlarının dengeli çalışmasını engellemekte aynı nedenlerden dolayı raf sistemlerinin dengesi bozulabilmekte ve depolanan ürünlerin zarar görmesi hatta çalışanların yaralanması gibi iş kazaları ile sonuçlanabilmektedir.

Zeminin, çatlak ve çökme belirtileri için kontrol edilmesi oldukça önemlidir. Bu gibi ya da başka zaruri durumlarda, yetkili inşaat ya da yapı mühendisine acilen danışılması gerekmektedir. Özel dizayn edilmemiş, asfalt zeminler paletli raf sistemleri için genelde uygun değildir

ve denetimler sırasında bu tür zeminler dikkatle incelenmesi gerekmektedir.

Depo zemini ile ilgili olan diğer bir nokta, depo içerisindeki ısı derecesini kontrol edebilmektir. Binalar içerisindeki ısı kontrolü sağlamak, çatı ve duvar yapılarının yalıtımının tam yapılmasını ilgilendirdiği kadar zemin yapısını da ilgilendirmektedir. Depo içerisindeki dış sıcaklık değişimlerinden etkilenmemesi için ısı yalıtımını sağlayacak malzemeler kullanılmalıdır. Kötü hava koşullarında yağmur, kar hatta sel sulunun depo içerisine girmemesi için zemin yalıtımı ile ilgili önlemlerin alınmasını gerektirmektedir. Örneğin; soğuk hava deposu olarak kullanılacak bir mekanın gereken ısı derecesini koruyabilmesi için zemin yalıtımı da iyi olmalıdır. Aksi takdirde burada depolanan gıda ürünleri son kullanma tarihi olarak belirtilen süreden daha önce bozulabilecektir.

Depo zemininin temiz olması sağlanması gerekmektedir. Depo içerisinde her şey ait olduğu yerde durmalı, depo araçlarının çalışmasını aksatacak dağınıklık olmamalıdır. Bununla beraber zemin kolay temizlenebilir olmalı ve içeride kullanılabilecek sıvıların düzgün tahliye edilebilmesi için gerektiği şekilde düzenlenmelidir.

Gıda depolanmasında anti bakteriyel zeminler tercih edilmektedir. Özellikle çabuk bozulabilir ve çürüyebilir ürünlerin depolandığı alanlarda bu tür zemin kaplamaları kullanılabilmektedir. Kırılabilecek ürünlerin depolandığı yerlerde ise kauçuk ve esnek yer kaplamalarının kullanılması olası kazalarda yere düşen ürünlerin kırılmalarını ve zarar görmelerini ortadan kaldırmaktadır.



Şekil 1: Soğuk Hava Deposu Zemin Kaplama

2 Havalandırma Sistemi

Depo havalandırma sisteminin planlaması, depo işletmecisinin dikkate alması gereken bir konudur. Önemli olan; depo alanı için yeterli, ekonomik ve depolanan eşyaya zarar vermeyecek sıcaklık derecesinde havalandırma sisteminin kurulmasını sağlamaktır.

Depo ısıtma – soğutma veya havalandırma sisteminin seçilmesini etkileyen faktörler¹;

- **Depolanan Eşyanın Türü ve Özellikleri:**

Eşyanın türü ve özelliklerine göre sıcak ya da soğuk olarak hangi derecede saklanacağına karar verilmesi, neme duyarlı eşyanın sıcaklık derecesi limitleri dikkate alınarak depolanması.

- **Yangın Önleme Sistemi:**

Yangından tehlikesinden korunma bir depo projesinin ilk aşamalarında düşünülmektedir. Yerel itfaiye teşkilatından konuyla ilgili ücretsiz bilgi alınabilmektedir. Alınması gereken önlemler olası büyük bir yangın tehlikesine karşı depoyu korumaktadır.

Günümüzde işletmeler yangın tehlikesinden korunabilmek için, bina katlarının tavanına monte edilen ve tehlike anında su püskürtme özelliği olan otomatik yangın önleme sistemleri kullanılmaktadır. Sprinkler ve duman dedektörlerinin kontrolleri uzmanlar tarafından yapılmaktadır. Sistemin çalışması ile borularda bulunan su yangın söndürmek için püskürtülmektedir. Bu suyun donmasının engellenebilmesi için 40° sıcaklık gerekebilmektedir.

- **En Düşük ve En Yüksek Sıcaklık Dereceleri:**

Eşyanın özelliklerine göre zarar görmemesi için depolamada uyulması gereken en düşük ve en yüksek sıcaklık dereceleri olabilmektedir.

- **Personel Çalışma Alanı:** Bazı depolarda personel kullanımı; yükleme, boşaltma ve ambalajlama için belirli aralıklarla olabilirken bazı depolarda ise sürekli olabilmektedir. Personelin depo içinde olduğu zamanlarda eşyalar için gerekli olan hava sıcaklığı koşulları değişebilmektedir.

- **Havalandırma Gerekliliği ve Hava**

Değişim Hızı: Depo içindeki hava niteliğinin değişim hızı ve oranına göre iç mekan yeniden havalandırılmaktadır. Depolarda kullanılmakta olan istif makineleri vb. araçlar mazot ve LPG ile çalışmaktadır ve bu araçların çıkardığı karbon monoksit havayı kirletmektedir. Depolanan bazı eşyalar da havayı kirletici nitelikte koku yayabilmektedir.

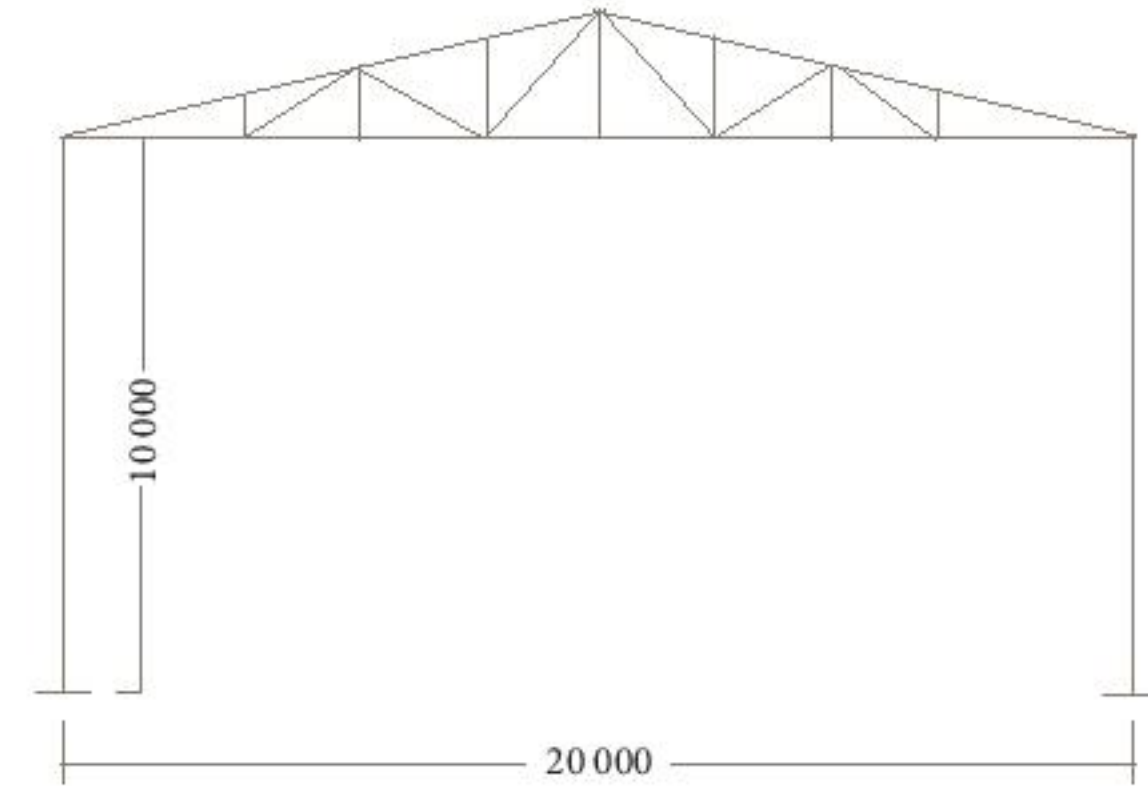
- **Sızma:** Depo alanı içinde dolaştırılan eşya; ısıtma, soğutma veya havalandırma gereksinimine katkıda bulunabilmektedir.

Çatı Tipleri

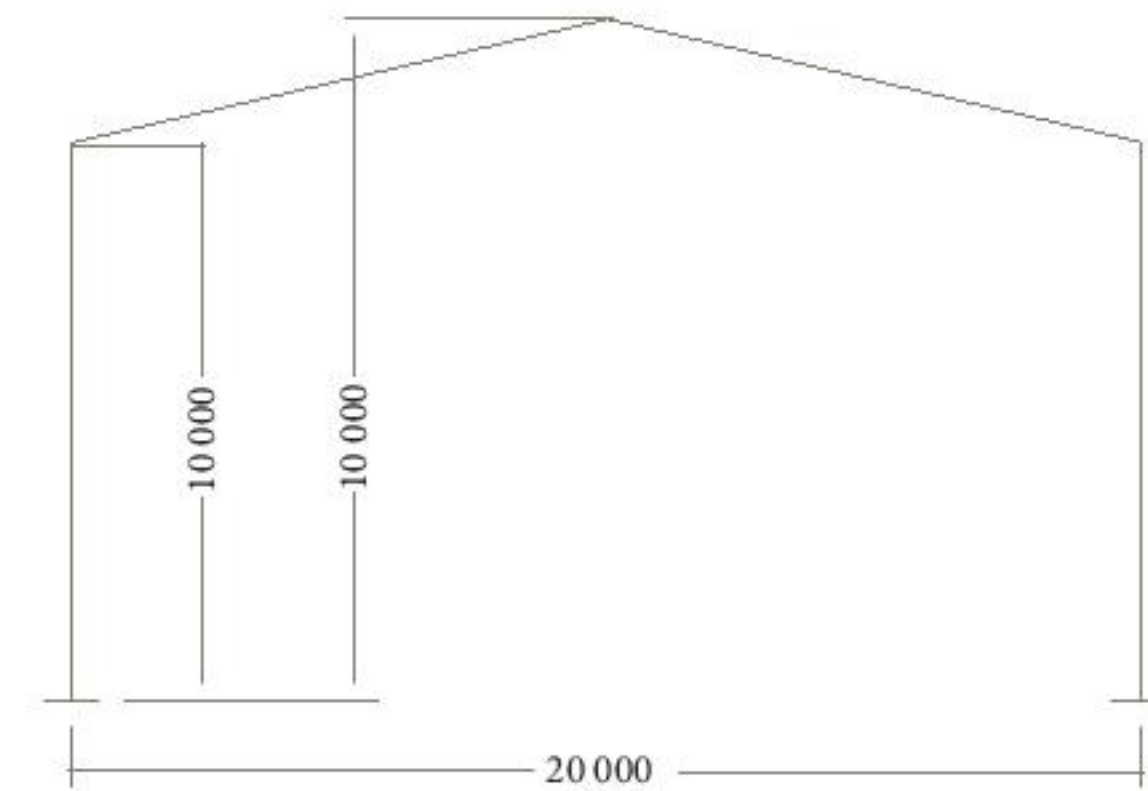
Raf sistemlerinin yerleşimi ve palet sayısının belirlenmesinde binanın kolonlarının yerleşimi önemli bir rol oynar. Kolon sayısının azlığı depo için daha çok raf ve daha çok palet anlamına gelir. Genellikle raf yerleştirilirken kolonlar rafın içine denk getirilmeye ya da iki sırt sırta raf arasına denk getirilmeye çalışılır. Kolonların rafın içine alınmasıyla muhafaza edilebilir konum sayısı eksilir dolayısı ile raf palet sayısı düşer.

Bu kısımda sıklıkla kullanılan çelik makas çatı ve uzay kafes sistem çatı tiplerine yer verilmiştir. Bu özellikteki çatı tipleri, depo hacim kullanımı; kolon sayısı ve yerleşimi, raf sistemleri, makine teçhizat tercihleri, palet sayısı vb. kriterlerle birlikte ele alınmış ve optimum sonuca ulaşmaya yardımcı yol gösterici iki örnek verilmiştir. Bu örneklerin verilmesinden amaç, çatı tipleri ile depo yerleşimi ve kaynak kullanımı arasındaki etkileşimi ortaya koymaktır.

Çelik Makas Çatı



Şekil 2: Kafes Sistem Makas Çatı Örneği



Şekil 3: Profil Kıрма Makas Çatı Örneği

¹Reznor Application Bulletin, Warehouse Heating and Ventilating, Form:RGM-T-WHV www.rezspec.com, e.t: 27.04.2009, s:1-2.

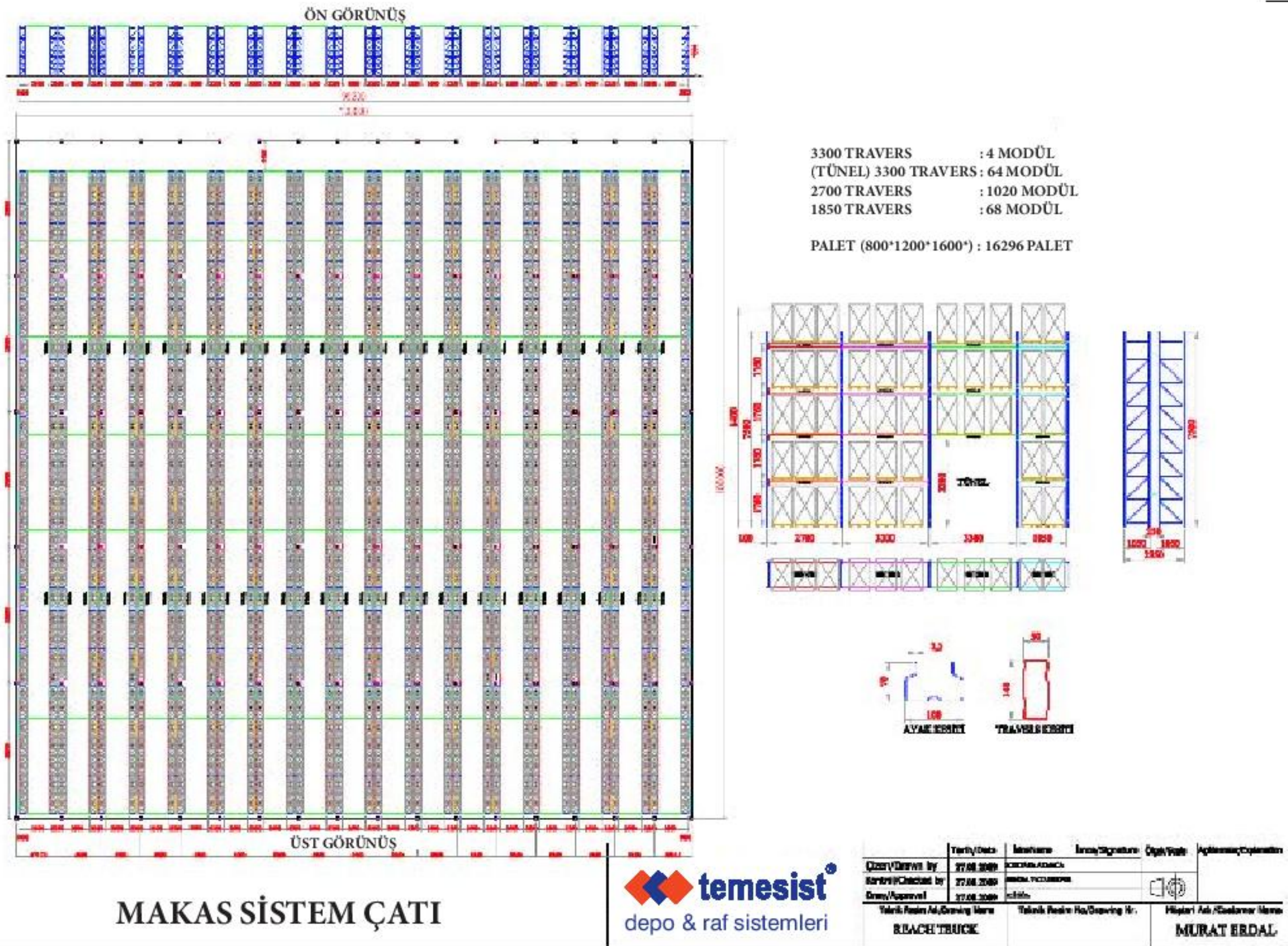
Geleneksel diyebileceğimiz bu sistem art arda dizilen çelik makaslardan ve makasları bağlayan aşıklar ve bağ kirişlerinden oluşur. Makas aralıklarını aşıklar belirler. Bu mesafe aşık profili kesitlerinin mukavemeti ve aşık aralıkları belirler. Genellikle hem profil kesiti ve aşık aralığı uygun çıktığından hem de hazır profiller 6 m boy olarak üretildiğinden makas aralıkları genellikle 6 m. seçilir. Şekil 4'te detaylarını gördüğümüz örnek bir projede makas sistem çatı için çizilen raf yerleşiminde kolon aralıkları yaklaşık 6 m. alınmıştır. Çelik makaslar özellikler kafes sistem makas yapıldığında çok büyük açıklıklar geçebilirler (30-35 m). Bu projede yan yana 20 m açıklıklı makaslara göre 20 m'de kolon yerleştirilmiştir.

Kafes makas sistemi (Şekil 2) ve profil kırma makas sistemini (Şekil 3) genel hatları ile karşılaştırsak:

a) Tek profil tercih edildiğinde aynı açıklık için daha büyük profiller kullanılması gerektiğinden malzeme maliyeti artar, fakat daha kolay imalat ve montaj yapıldığından işçilik maliyeti düşer.

b) Buna ters orantılı olarak kafes sistem makas kullanıldığında malzeme maliyeti düşer hatta daha geniş açıklıklar geçilebilir fakat işçilik maliyeti yükselir.

c) Ayrıca tek profilden oluşan sistemde çatı eğiminin sağladığı ekstra boşluk kullanılabilir. Örnek çizimlerde görüldüğü gibi %15 eğimle (sanayi yapılarında genellikle %12-15 kullanılır) 20 m açıklıklı makas sistem için, kırma profil çatı 1,5 m ekstra orta boşluk kazandırır. Çatı eğimi ve açıklık değiştikçe bu orta boşluk artar ya da azalır. Bu bazen raf yerleşiminde orta bölgede ekstra bir kat daha kazandırabilir. Dolayısıyla palet sayısını artırabilir.



Şekil 4: Makas Sistem Çatı Örneği.

Uzay Kafes Sistem Çatı

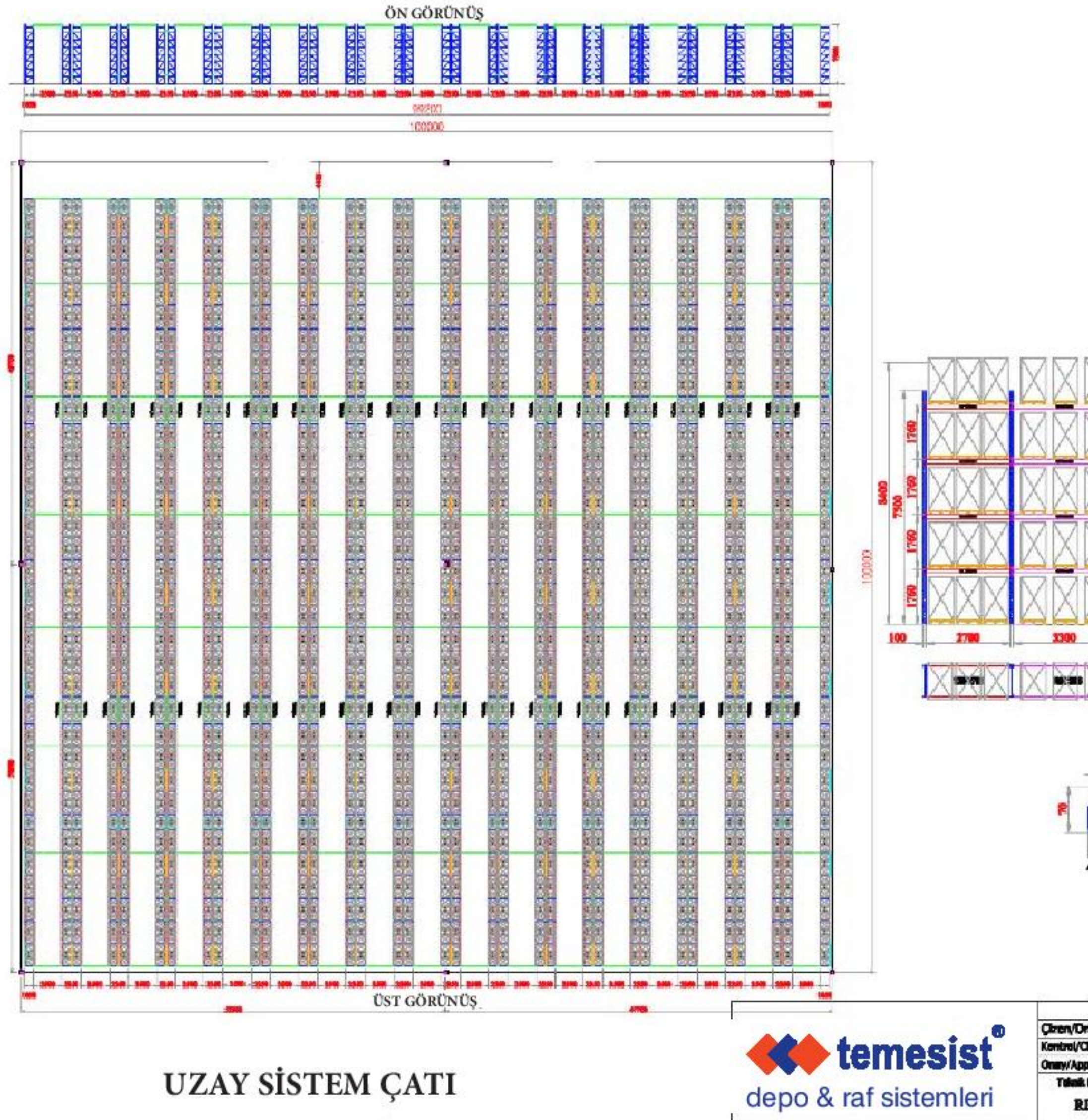


Şekil 5: Uzay Kafes Sistem Çatı Örneği

Uzay kafes sistemi, geniş açıklıklı kolonsuz geçmek için tasarlanmıştır. Her iki yönde de geniş açıklıklar elde edilebilir. Bu sistemin

mantığı makas kafes sistemle benzersiz, farkı üç boyutta düğüm noktaları oluşturup yükü düğüm noktalarına aktarmaktır. Hem proje, hem işçilik hem de malzeme olarak diğer çatı tiplerine göre pahalı bir sistemdir. İyi tasarlanıp uygulanması gerekir. Dolayısıyla gerçekten gerekli olduğu zamanlarda en son tercih edilmesi gerekir. Raf yerleşiminde en fazla palet yeri sayısı elde edilebilecek sistemdir.

Şekil 6’te detaylarını gördüğümüz örnek projede ise her iki yönde 50 m aralıklar alınmış. Böylece sadece ortada bir kolonla sistem oluşturulmuştur. Bu projede makas sistem çatıya göre yerleşim yapıldığında 100x100 m alan için palet sayısı 16296 çıkmış, aynı alanda uzay kafes sisteme göre yerleşim yapıldığında ise 16611 palet sayısı çıkmıştır. Dolayısıyla uzay kafes sistem çatıyla 100x100 m alan için "reach truck" için yerleştirilmiş 5 paletli bir raf sisteminde makas sistem çatıya göre 315 palet fazla elde edilmiştir.



UZAY SİSTEM ÇATI

temesist
depo & raf sistemleri

Şekil 6: Uzay Sistem Çatı Örneği.

3 Rampa Tasarımı

Depolarda araç rampasının amacına uygun tasarımı operasyon sürecini etkinleştirmekte, maliyetleri azaltmakta, emniyet ve güvenliği arttırmaktadır. Genel olarak bir rampa tasarımı yapılırken göz önünde bulundurulması gereken faktörler²;

1. Tesis yerleşkesinin, rampaların konumunun, araçların ana yoldan ayrıldıktan sonra tesise giriş yolunun ve araçların rampalara en kısa zamanda ve emniyetle manevra ile yanaşabilmelerinin tasarımının yapılması,
2. Rampa ölçülerinin her boyutta araca etkili hizmet verilebilecek şekilde tasarlanması,
3. Rampadaki görevli personelin araçları emniyetle yükleyip boşaltabilmeleri için yardımcı donanım ve cihazların bulundurulması,
4. Rampa gerisindeki hazırlanma alanının planlanması sonucunda rampadan dağıtım merkezi içine etkin malzeme akışının sağlanmasıdır.

1. Tesisin Coğrafi Konumu Dikkate Alınarak Rampa Dizaynı

Lojistik konusunda uzmanların ilk hedefi araçları trafiği yavaşlatmadan veya durdurmadan anayoldan emniyetle ayırarak, kaza riski

oluşturmadan araçların yan yola veya depo alanına girmelerini sağlamaktır. Yerleşke alanında tesis planlaması yapılırken ilk olarak tesisin alan içinde nerede konumlandırılacağı, içerideki iş akışının hangi yönde olması planlandığı ve rampaların binanın neresinde yer alacağı belirlenmektedir.

Bina ve rampanın konumlandırılması yapılmadan önce aşağıdaki soruların cevaplarının bulunması gerekmektedir³.

1. Malzemeye nerede ihtiyaç var, fabrikanın neresinde üretim yapılmakta veya eşya nerede depolanmakta?
2. Rampa ve manevra alanı için ne kadar boşluk gerekmektedir?
3. Gelecekte operasyonlarda ek rampaya ihtiyaç var mı?
4. Hangi tip rampa operasyonlarda en iyi hizmeti sağlamakta?
5. Yolların girişleri için en emniyetli geçiş düzenlemesi nedir?
6. Operasyonlar demiryolu kullanılarak yapılabilir mi?
7. Yerleşkenin zemin yapısı, trafiği ve rampa operasyonlarını nasıl etkilemektedir?
8. Güvenlik kültürü nasıl yerleştirilir?



²James A. Tompkins, Jerry D. Smith, The Warehouse Management Handbook, Tompkins Press, 2. Baskı, North Carolina,1998, s:424.

³A.g.e., s: 424.



2. Malzeme Akışı ve Rampa Dizaynı İlişkisi

Rampaların tasarımında, operasyon süresi, depo içinde malzemenin akışı, iş süreçlerinin izlediği yol dikkate alınarak sürecin uzamasını önleyecek alanlar belirlenmektedir. depolama alanının yerine bağlı olarak rampaların binanın hangi tarafında ve hangi konumda bulunacağına karar verilmektedir.

3. Açık ve Kapalı Depo Alanı ve Rampa Tasarımı

Rampaların depo sahası içerisindeki yerleşimine karar vermeden önce mühendisler, rampalar ve araç manevra alanı için ne kadar boş alan gerektiğini hesaplamaktadır. Bu konuda belirleyici unsurlar; kaç adet rampaya ihtiyaç olduğu, rampalara yanaşacak araçların boyutları, rampaların en yoğun zamanda kaç araca hizmet sağlayabileceği ve ilerleyen zaman sürecinde araç yoğunluğunun tahmin edilmesi sorularıdır.

Araç hareketliliğini hesaplayabilmek için⁴;

1. Tedarikçilerin sayı ve mekân yerleşim bilgileri belirlenmekte,
2. Taşıma türü (mod) saptanmakta ve genel taşıma hacmi ve miktarı hesaplanmakta,
3. Kaç tane ve hangi taşıyıcı işletmelerle

çalışılacağı hesaplanmakta,

4. Çalışılan taşıyıcıların beklenen zaman sürecinde eşyayı teslim etmeleri gerekmektedir. Hangi taşıyıcıların zaman planlamasına uyup uymadığı tespit edilmekte,

5. Ortalama araç yükleme ve boşaltma sürelerinin tahmin edilmesi. Aracın park etmesi ve yanaşması ile eşyanın yükleme ve boşaltma işlemlerinin yapabilmeleri için yeterli sürenin tahmini hesaplanması yapılmaktadır.

Araçların rampalara yanaşırken aksiliklerle karşılaşmamaları için⁵;

1. Rampalar gelecekte tahmin edilen yoğunluğa uygun genişlik, yükseklik ve aralıklarda tasarlanmaktadır.

2. Depo sahasında kullanılmayan, boş, hurda taşıma kapları veya konteynerlerin bekletileceği bir alan ayrılmaktadır. Bu alanın araç giriş, çıkış, manevra, yanaşma vb. hareketlerini engelleyici veya zorlaştıran nitelikte olmaması gerekmektedir.

3. Araçların rampalara yanaşması planlanırken, aynı anda maksimum sayıda aracın yanaşabilmesi ve işlemlerin yapılabilmesini sağlayacak şekilde tasarlanmaktadır. Aksi takdirde zamanında boşaltma yapılamaması sonucu sürastarya tazminatı ödenebilmektedir.

⁴A.g.e., s: 425.

⁵A.g.e., s: 426.

⁶Sürastarya Tazminatı (Demuraj), seferi geciktiren gönderici veya acentesine verilen para cezasıdır. (Murat Erdal, Mustafa Alkan, Lojistik Dış Ticaret Sözlüğü, Matas Matbaacılık, Eylül 2004, İstanbul, s:114).

4. Depo Alanında Araçlara Yeterli Manevra Alanı

Depo alanına yükleme ve boşaltma işlemleri için farklı boyutlarda araçlar gelmektedir. Özellikle uzun ve geniş araçların depo alanında rampalara yanaşırken rahat manevra yapabilmeleri için yeterli alanın bulunması; zamanın etkili kullanılmasını, emniyet riskinin azaltılmasını (başka bir araca sürme, çarpma vb. kazalar), trafik sıkışıklığının önlenmesini sağlamaktadır.

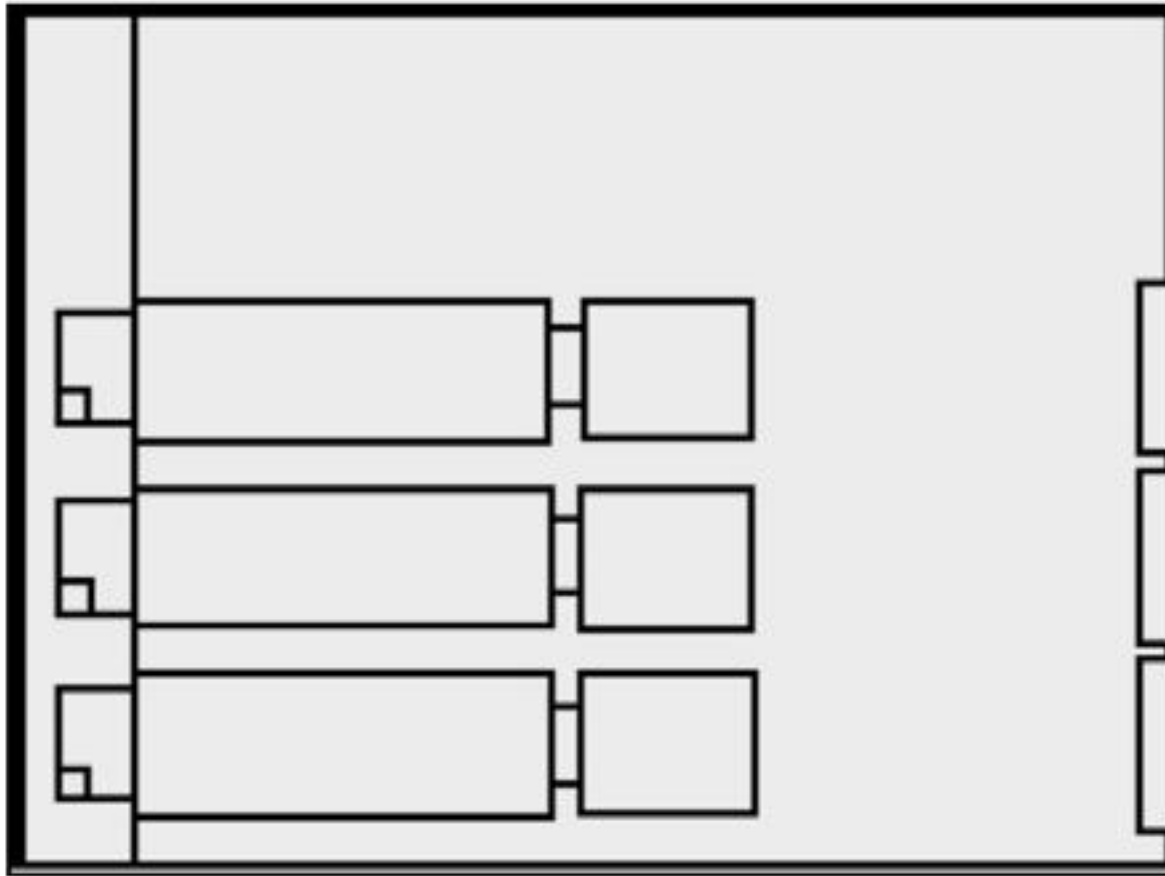
Birden fazla uzun ve geniş araç rampalara yan yana yanaştığı ve ortadaki aracın yükleme boşaltma işlemini önce bitirerek rampadan ayrılmak istediği bir anda aracın çevresinde diğer yükleme boşaltma yapan araçlar olacağından manevra alanında dönüş yapabilmesi için yeterli mesafe olması gerekmektedir.

Rampaların bulunduğu saha tasarlanırken hareket alanı için en uzun aracın en az iki katı kadar pay ayrılmaktadır⁷.

5. Rampa Türleri

Rampalar; kapalı rampa, düz rampa ve açık rampa olarak üçe ayrılabilir. Kullanımda her rampa türünün kendine özel avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır.

a) Kapalı Rampalar (Enclosed Dock)



Şekil 7: Profil Kırma Makas Çatı Örneği

Kapalı rampalar, büyük garajları andıran rampa tipleridir⁸. Kurulum maliyetleri yüksektir ve depo alanında fazla yer tutmaktadır. Bunlarla beraber depolanan eşya hırsızlık olaylarına karşı güvende olmakta, olumsuz hava koşullarında yükleme boşaltma operasyonları devam edebilmektedir. Kötü hava koşullarında kapalı rampalarda operasyonlara ara verilmemektedir. Kapalı rampalar soğuk, sıcak, yağmurun, karın içeri girmesine izin vermemekte ve nemlenmeye karşı duyarlı eşyayı sıcaklık değişimlerine karşı korumaktadır.

Fakat kapalı rampalarda iklim kontrolü sağlamak için kullanılan sistemler, içeride araçlardan salınan egzoz gazlarını dışarı verecek sistemler ile biriken yağmur ya da eriyen kar sularının tahliyesini sağlayacak sistemlerin kurulması gerekliliği nedeniyle enerji maliyetleri artmaktadır.



Şekil 8: Kapalı Rampa Yanaşma Şekli.

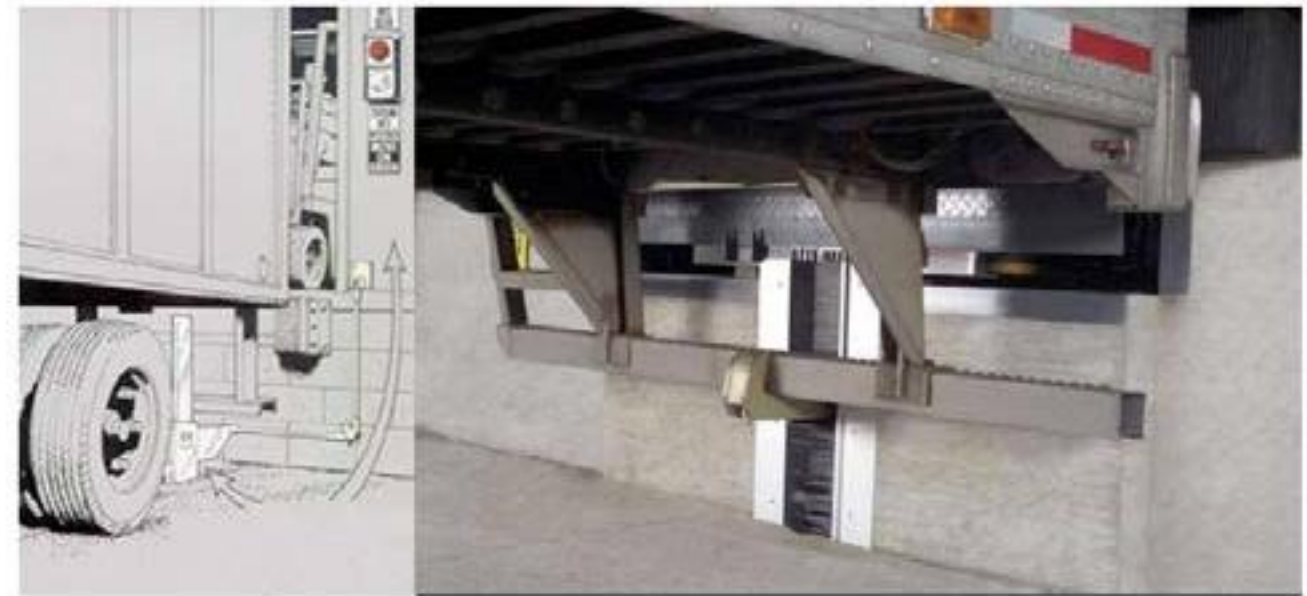
2. Düz Rampa (Flush Dock)

Düz rampalar, tesisin dış duvarının rampa yüzeyiyle düz olarak birleştiği modern tarzda rampa tipleridir. Bu tip rampalar koruyucu kapı, çatı veya tente sistemleri ile çevrelenerek operasyonların olumsuz hava koşullarından etkilenmesi önlenmektedir.



Şekil 9: Rampa Kapı ve Tenteleri

Rampa yüzeyine monte edilen araç sabitleme cihazları yükleme boşaltma işlemlerinin güvenli yapılmasını sağlamaktadır.



Şekil 10: Araç Sabitleme Sistemi.

⁷Age., s: 427.

⁸Age., s: 428.

Düz rampaların bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Eğer tesis eğimli bir zemin üzerine kurulduysa uygun rampa yüksekliğini sağlayabilmenin tek yolu zemini alçaltmaktır. Eğim aracın üst kısmının tesise doğru yan yatmasına neden olabilmektedir. Eğim çok yatık ise ya rampaya ilave yapılmaktadır veya tesis duvarı oyularak bir girinti oluşturulmaktadır. Böylece araç rampaya tam yanaşarak, araçtaki ve tesis duvarında meydana gelebilecek hasar önenebilmektedir.

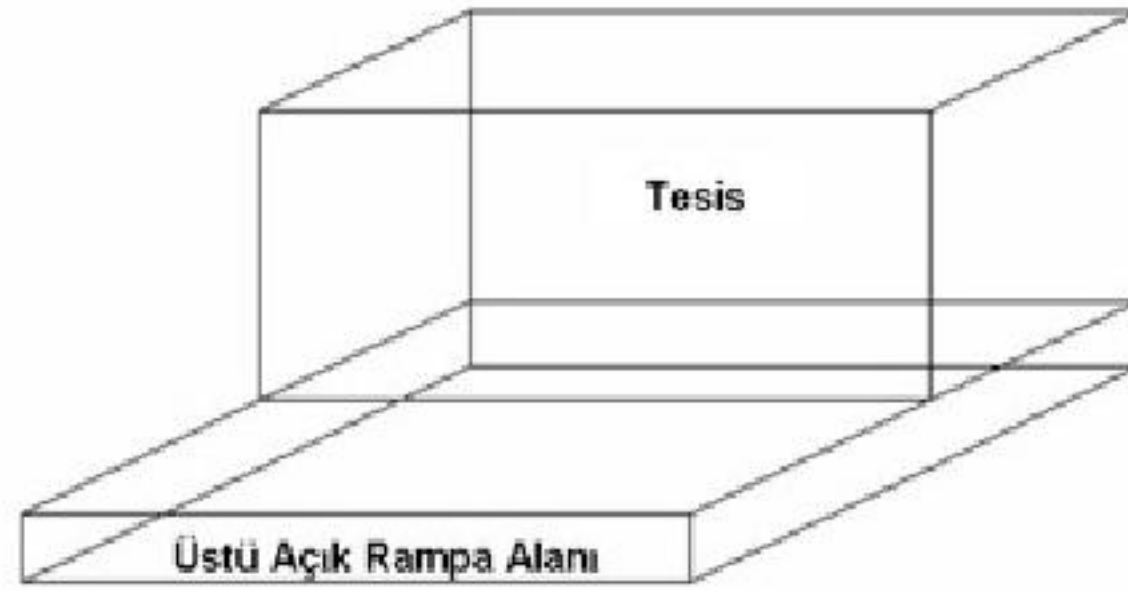


Şekil 11:Düz Rampalar.

3. Açık Rampalar (Open Dock)



Açık Rampa Örneği (Üstü Kapalı)



Açık Rampa Örneği

Şekil 12:Açık Rampa Örneği

Hava koşullarının operasyonları etkilemesi, hırsızlık olaylarına açık olması gibi nedenlerden dolayı açık rampalar tercih edilmeyebilmektedir. Şartlar açık tip rampaların kullanılmasını gerektiriyorsa bir gölgelik eklenerek kullanılması operasyonun en azından hava şartlarından etkilenmesini engelleyebilecektir.

Genel olarak rampa zemin eğiminden daha yüksek kalırsa, forkliftle tesisten aracın içine giriş çıkış yapılabilmesi için bir forklift rampası tasarlanmaktadır. Eğer bu çözüm yolu uygulanamıyorsa araçların kasalarını rampa hizasına kaldıracak çözümler düşünülmektedir¹⁰.

6. Elleçleme Operasyonlarında Rampa Ekipmanları

Yükleme boşaltma operasyonlarının esnek, verimli, düşük maliyetli, emniyetli ve güvenli gerçekleştirilebilmesi için operasyon için doğru

rampa ekipmanları seçilmektedir.

Rampa ekipmanları seçilirken değerlendirilecek başlıca unsurlar¹¹;

1. Rampa üzerinde verimliliği ve emniyeti daha fazla sağlayan ekipmanın seçimi
2. Tesisi koruyabilecek ekipmanın seçimi
3. Düşük maliyet ve bakım giderleri ile en uygun yükleme ekipmanın seçimi
4. Yanaşan araç boyutları dikkate alındığında uygun ekipmanlarının seçimi
5. Kalite kontrolü sağlayabilecek ekipmanların seçimi
6. İşçi sağlığını korumaya katkıda bulunabilecek ekipmanın seçimi
7. Güvenlik koşullarını geliştirebilecek ekipmanın seçimi
8. Lojistik operasyonları geliştirebilecek ekipmanların seçimi

¹⁰A.g.e., s: 432.

¹¹A.g.e., s: 435.



İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ FİRMALAR İÇİN ÖNCELİKLİ...

DR. UĞUR KESKİN
ugurkeskin@euro-line.com.tr

İş sağlığı ve güvenliği konusu yasal gerekliklerle hak ettiği değeri buluyor

İş sağlığı ve güvenliği konusu aslında birçok firma için gereklilikten ziyade hala bir zorunluluk olmaya devam ediyor. Bugün ne yazık ki sadece ağır sanayide hizmet sunan, uluslararası bağlantısı olan ya da ulusal yayılım gösteren firmalar belli bir farkındalıkla hizmet sunuyor. Ancak genel anlamda bakıldığında konu halen istenilen düzeye ulaşmış değil. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bu noktada yoğun çaba içinde olsa da bu çaba medya genelinde hak ettiği desteği göremiyor. Sadece yaşanan talihatsız kazalar değil, iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili yapılan aktivitelerin ve alınan kararların da medyada yer bulması ve kamuoyu farkındalığının artırılması gerekiyor. Deprem konusunda olduğu gibi bu konuda da toplumsal olarak büyük bir vizyona ihtiyaç duyuluyor.

İş sağlığı ve güvenliği konusunda bakanlık düzeyinde yapılan çalışmalar yasalarla da destekleniyor. 2012 yılında yayınlanan mevzuat bu konuda ilk önemli adım olsa da, asıl yasal zorunluluk 1 Temmuz 2016 itibariyle başlıyor. Ve bu konuda gerek hizmet alacak gerekse hizmet verecek firmalar açısından önümüzdeki günler yeniliklere gebe gibi görünüyor. Biz de yasal zorunluluklardan firmaların bu konula nasıl yaklaşması gerektiğine, hizmet alınacak firmalarda olması gereken özelliklere kadar konuyu geniş bir yelpazede ele aldık. Sorularımızı, sektörde uzun yıllardır hizmet sunan Euro-Line Sağlık Hizmetleri'nden Uğur Keskin yanıtladı...

İş sağlığı ve güvenliği ne zaman ve nasıl hayatımıza girdi?

Bu kavram hayatımıza 30.Haziran.2012 tarihinde yayımlanan İş Sağlığı ve Güvenliği mevzuatıyla birlikte girdi. O tarihe kadar kurumlarda sadece işyeri hekimliği vardı. 2012 yılında yayınlanan mevzuatla birlikte iş sağlığı ve güvenliği konuşulmaya başlandı. Şirketler için çalışan sayısına ve bulundukları iş kollarına bağlı tehlike sınıfları ile beraber de aşamalı geçiş sistemi uygulandı. Bu geçişin son büyük halkası ise 1 Temmuz 2016' da hayata girecek. Bu tarihten itibaren bizim için de yeni bir başlangıç olacak.

Sizce bu gereklilik nereden doğdu? Türkiye'nin iş kazalarıyla ilgili nasıl bir karnesi var ?

Bu konuda Türkiye'de doğru bir istatistik bulunmuyor. Bu nedenle iş kazalarının çok ya da az olduğuna dair bir yorum yapmak da doğru olmaz. Zira istatistiklerimiz Türkiye'de iş kazalarının sayısının dünya geneline göre çok düşük olduğunu gösteriyor. Her alanda olduğu gibi bu alanda da bildirimle ilgili eksiklik olduğu aşikar. Peki niye şimdi bu gereklilik hayatımıza girdi? Uluslararası Çalışma Örgütü yıllardır bu konuda bize baskı yapıyordu. Devlet ise kendi gerekçeleriyle bunun önünde duruyordu. Ancak 2012 yılına gelindiğinde bu işin yapılması gerektiği son derece açık bir gerçeklik olarak belirdi. O yüzden çok hızlı bir geçişle çalışmalara başlandı. Ancak adaptasyon için kademeli geçişe ihtiyaç vardı ve bu uygulandı.

Temmuz 2016 itibariyle bu anlamda hayatımızda neler değişecek ?

1 Temmuz'dan itibaren çalışan sayısı bir kişi bile olsa tüm şirketler iş yeri hekimi ve iş güvenliği uzmanı istihdam etmek ya da bu hizmeti veren OSGB'lerden destek almak zorunda kalacaklar. Bugüne kadar inşaatlarda, madenlerde, fabrikalarda ve endüstrinin olduğu işyerlerinde işin doğası gereği yürüyen bir sistemdi. Artık banka, sigorta şirketleri, küçük esnaf, küçük işletme ve KOBİ'ler için de artık zorunluluk haline geldi.

Hali hazırda bu şirketlerin hemen tamamının 2013 Ocak ayından bugüne kadar risk analizlerini yaptırmış, çalışanlarına iş sağlığı ve güvenliği eğitimlerini aldırması olmaları gerekiyordu. Bugün gelinen noktada bir basamak daha yukarı çıktı ve firmaların bunu sürekli ve düzenli yapması gereklilik haline getirildi.

Devlet, İSG Katip yazılımı sayesinde de kimseye bir şey sorgulama gereğini duymadan şirketlerin denetimini yapabilecek. Bu hizmetin alınıp alınmadığını bu sistem sayesinde sorgulayabilirken yakın denetimlerle de ne kadar doğru ya da yanlış yapıldığına bakılacak.

Peki Türkiye’de bu konuda yeterince donanımlı olan danışmanlık şirketleri var mı ?

Bu alanda hizmet veren yaklaşık 2000 firma var ki bu sayı yeterli. Bakanlığın hesaplamalarına göre mevcut danışman sayısı tüm Türkiye’deki firmalara yetecek düzeyde. Bakanlığın bilmediği tek konu ise buradaki yetkilendirilmiş doktorların ve iş güvenliği uzmanlarının ne kadarının sahada görev yaptığı.

Euro-Line olarak siz bu noktada neredesiniz ve neler yapıyorsunuz ?

Biz şirket olarak 2007’den bu yana iş sağlığı alanında çalışmalar yapıyorduk. Ancak 2011 yılında ‘Ortak Sağlık Güvenlik Birimi’ ruhsatını aldık ve çalışmalarımızı kurduğumuz ‘İlk Dost’ markası altında yürütmeye başladık. Bugün Türkiye nüfusunun yüzde 70’ine hizmet verecek şube ağına ulaşmış durumdayız. Türkiye’nin farklı sektörlerinin önde gelen şirketleriyle işbirliği halindeyiz. Bu noktada bizi farklılaştırması için sistemi bir yazılım üzerinden yürütüyoruz. Merkezimizde bulunan Ar-Ge ve denetim ekibimiz tüm ekibi mevzuat değişiklikleri ve güncel bilgiler konusunda sürekli olarak besliyor. Aynı zamanda düzenli saha denetimleriyle ekibimizin ve iş ortaklarımızın bu hizmeti doğru alıp almadığını da denetliyoruz.

İş sağlığı ve güvenliği konusunda hizmet alıyor olmak firmalara nasıl bir kolaylık ve kazanım sağlıyor ?

Şirketler bizim gibi yapılardan hizmet aldıklarında öncelikle farklı sektöre hizmet veren firmaların sahip olduğu farklı bakış açılarını da tek bünyede yakalamış oluyor. Şirketten hizmet almakla bireysel bir uzman ya da doktordan hizmet almanın farkı da burada ortaya çıkıyor. Biz sahadaki birikimimizi bir tek kişiye indirerek hizmeti sunuyoruz. Ayrıca çalışanların işten ayrılması, iş değişimi ya da kişisel zorunlulukları nedeniyle firmaların yaşayabileceği zorlukların da önüne geçilmiş oluyor. Hâlbuki tek uzmanla çalışıldığında iş ancak bir kişiye ait olan birikimle ilerleyebiliyor. Elbette ki bu küçümsenecek bir yapı değil. Ancak 200 kişilik bir ailenin tüm birikiminin bir süzgeçten geçirilip bir kişiye aktarılması başka bir süreç, tek kişiyle yürütmek farklı bir süreç. Biz şirket olarak firmalara hizmet sürekliliği ve hizmet garantisi sunuyoruz. Çalışanlarımızın yıllık izin ya da hastalık gibi durumlarında hizmetle ilgili bir kayıp yaşanmamış ve tüm bu süreçler eksiksiz kapatılmış oluyor.

Sunduğunuz hizmet başlıkları nelerdir ?

Şu anda, işyeri hekimliği, iş güvenliği uzmanı, diğer sağlık personeli dediğimiz hemşire, acil tıp teknisyeni, sağlık memuru gibi yardımcı sağlık personeli istihdamı sağlıyoruz. İş sağlığı güvenliği eğitimleri, risk analizi hazırlanması bu personelle şirketlere sunduğumuz hizmetler arasında yer alıyor.

Bunların dışında tehlikeli madde güvenlik danışmanlığı ve patlamadan korunma dokümanı hazırlanması gibi daha üst ihtisas gerektiren hizmetler konusunda da destek oluyoruz.

Ayrıca Euro-Line’in ambulans ve sağlık personeli istihdamına yönelik hizmetleri de olduğu için özellikle çok sayıda çalışanı olan firmalarda şirketlerin ihtiyaçlarına göre sağlıkla ilgili eksikliklerinin kapatılmasına yönelik de destek sağlayabiliyoruz. Biz yasanın ön gördüğü iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin yanında özellikle çalışan sağlığı ve işverenin çalışanlarının sağlığı konusundaki yükümlülükleri konusunda onlara farklı bir pencere açıyoruz. Dolayısıyla hizmet verdiğimiz tüm firmalara özel, butik hizmet yaklaşımıyla hareket ediyoruz. Firmaların ihtiyaçlarına göre çözümler üretebiliyoruz.



6331 SAYILI İSG KANUNUNA GÖRE 2016 YILINDA UYGULANACAK İDARİ PARA CEZALARI (İlk etapta göze çarpan cezalara dair özet tablodur)

Kanun Maddesi	Ceza Mad.	Kanun Maddesinde Sözü Edilen Fiil	2016 Yılında Uygulanacak Ceza Miktarı (TL)									Açıklamalar
			10 dan Az Çalışanı Olan			10-49 Çalışanı Olan İşyerleri			50++ Çalışanı Olan İşyerleri			
			AZ TEHLİKELİ	TEHLİKELİ	ÇOK TEHLİKELİ	AZ TEHLİKELİ	TEHLİKELİ	ÇOK TEHLİKELİ	AZ TEHLİKELİ	TEHLİKELİ	ÇOK TEHLİKELİ	
MADDE 6 - İş sağlığı ve güvenliği hizmetleri	26/1-b	6/1-a İş güvenliği uzmanı görevlendirmemek.	6.511	8.138	9.766	6.511	9.766	13.022	9.766	13.022	19.533	TL / Aykırılığın devamı halinde her ay
		6/1-a İşyeri hekimi görevlendirmemek.	6.511	8.138	9.766	6.511	9.766	13.022	9.766	13.022	19.533	TL / Aykırılığın devamı halinde her ay
MADDE 10 - Risk değerlendirmesi, kontrol, ölçüm ve araştırma	26/1-ç	10/1 Risk değerlendirmesi yapmamak veya yaptırmamak.	3.906	4.883	5.859	3.906	5.859	7.812	5.859	7.812	11.719	TL
			5.859	7.324	8.789	5.859	8.789	11.719	8.789	11.719	17.579	TL / Aykırılığın devamı halinde her ay
	26/1-ç	10/4 Risklerin belirlenmesine yönelik gerekli kontrol, ölçüm, inceleme ve araştırmaları yapmamak.	1.952	2.439	2.927	1.952	2.927	3.904	2.927	3.904	5.856	TL
MADDE 15 - Sağlık gözetimi	26/1-f	15/1 Çalışanlara sağlık gözetimi yaptırmamak veya 15/2 Tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan işlerde çalışacaklar için sağlık raporu almamak.	1.301	1.301	1.301	1.301	1.301	1.301	1.301	1.301	1.301	TL / her çalışan için *
MADDE 17 - Çalışanların eğitimi	26/1-ğ	17 nci maddede belirtilen yükümlülükleri yerine getirmemek.	527	527	527	527	527	527	527	527	527	TL / her bir aykırılık için çalışan başına* ayrı ayrı

Peki sektörde yaşanan tüm bu gelişmeyle birlikte ortaya çıkan yeni pazar dolayısıyla zaman içinde hizmet sağlayıcıların sayısının da artması kaçınılmaz olacaktır. Şirketler bu anlamla partnerlerini hangi kriterlere göre seçmeliler ?

Öncelikle firmanın ne kadar süredir hayatını devam ettirdiğine bakılmalı. Bir diğer önemli nokta ise referanslar ve firmanın bu referanslarla ne kadar süredir çalıştıklarıdır. Hizmetin devamlılığı ve sağlıklı yürümesi açısından karşılarında bireyden ziyade kurumsal yapıların olması gerekir. Şirketin birden farklı sektörü içeren geniş bir yelpazede hizmeti veriyor olması, deneyimlerin artması ve karşı tarafın ihtiyaçlarını daha kolay çözüme ulaştırılması açısından önemli bir konu. Özellikle birden fazla şubesi olan kurumlar için hizmet alacakları şirketin şubelerinin de onların bağlamına uygun olup olmadığına dikkat etmesi gerekiyor.

Euro-Line olarak kurum içinde aynı standardı korumak adına neler yapıyorsunuz ?

Öncelikle bunun için bir yazılım kullanıyoruz ve herkesin düzenli olarak raporlamalarını girmesini istiyoruz. Raporlar girilmediğinde ise sistem bize alarm veriyor ve kontrolü bu şekilde sağlıyoruz. Bunun yanında şubelerimizi düzenli aralıklarla sahada ziyaret ediyor ve neyi nasıl yaptıklarını kontrol ediyoruz.

Ayrıca arkadaşlarımız istedikleri zaman merkezi arayıp destek alabiliyorlar. Saha denetimleri için bizleri davet edebiliyorlar. Müşterilerimizle yapılan toplantılara da şirket yönetimi olarak katılıyor ve onlara destek verebiliyoruz.

Şubeleşmeyle birlikte her bölgede sunduğumuz hizmetin aynı kalitede olması için ayrıca çaba sarf ediyoruz. Her bölgede açılan yeni şubelerimizdeki arkadaşlarımız öncelikle İstanbul'da merkez ekiple birlikte çalışıyor. Şubenin açılmasının ardından da merkez ekipten bir arkadaşımız yeni açılan şubede belli bir süre arkadaşlarımızla birlikte görev yapıyor.

Böylelikle hem hizmet ağıımızı genişletebiliyor, hem de her alanda aynı kaliteyi sağlayabiliyoruz.

Şirket olarak şu an kendinizi nerede görüyorsunuz ve önümüzdeki dönem hedeflerinizden de bahsedermisiniz ?

Şu an nüfus olarak Türkiye'nin yüzde 70'ine, coğrafya olarak da yüzde 50'sine yakınına hizmet verebilir durumdayız. Bunu yüzde yüz noktasına çekmeyi hedefliyoruz.

1 Temmuz itibarıyla özellikle ulusal çapta hizmet sunan bankalarla anlaşma yapmak için çalışmamız var.

Bunun dışında iş sağlığı ve güvenliğine önem veren her şirketle işbirliği yapabilme arzusundayız.



Nüket IŞIKOĞLU
Demiryolu Taşımacılığı Uzmanı

DEMİRYOLLARINDA SERBESTLEŞME

Bütünleşik ulaştırma sistemi içinde, demiryolu taşımacılık sisteminin avantajlı yönlerinden daha fazla yararlanılabilmesi için alınması gerekli kararların başında demiryolu sektörünün serbestleştirilmesi ve tekelin kaldırılması, bu sayede şeffaf ve adil rekabetin sağlanması gelmektedir.

Böylelikle demiryolu alanındaki mevcut ülke kaynağının daha verimli kullanılması sağlanacak ve atıl kapasite kullanıma açılacaktır. Tekelin kaldırılması ve sektörün serbestleştirilmesi ile AB demiryolu mevzuatına da uyum sağlanmış olacaktır.

Gelişmiş ülkelerin demiryollarına bakıldığında, sektörün değişen şartlara ve ihtiyaçlara göre yeniden yapılandırıldığı görülmektedir. Türk demiryollarının gelişmesinin ivme kazanarak devam etmesi, taşımacılıktan demiryolu endüstrisine, eğitimden Ar-Ge'ye, yan sanayiden müşavirlik hizmetlerine, altyapı inşaatından sertifikasyona bütün alanlarda özel sektörün de işin içinde olduğu bir mekanizmayı zorunlu kılmaktadır. Bu ise demiryollarımızın yeniden yapılandırılması ile mümkün olabilecektir.

Ülkemizde demiryolu ulaşım faaliyetlerinin ticari, ekonomik, sosyal ihtiyaçlara ve teknik gelişmelere bağlı olarak, serbest, adil ve sürdürülebilir bir rekabet ortamında yapılmasını ve bu faaliyetlerin diğer ulaşım türleriyle birlikte ve birbirini tamamlayıcı olarak hizmet vermesini sağlamak amacıyla 655 Sayılı "Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında" Kanun Hükmünde Karamame 01 Kasım 2011 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bu karamame ile Demiryolu Düzenleme Genel Müdürlüğü (DDGM), tüm taşıma türlerini içine alan ve bir düzenleme ve denetim mekanizması olarak Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Genel Müdürlüğü (TMKT) ve Kaza Araştırma ve İnceleme Kurumu (KAİK) kurulmuştur.

Bilindiği gibi AB Müktesabatında görüşmelere açılmayan Fasıl 14: Taşımacılık Politikası'na göre yapılması gereken "Türk Demiryollarının Reformu" başlıklı proje kapsamında "Türkiye Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleştirilmesi Hakkında Kanun" 01 Mayıs 2013 tarihinde TBMM'de kabul edilerek yürürlüğe konulmuştur.

Bu kanun ile Türkiye'de, ülkenin kalkınmasında ve bağımsızlığında belirleyici olan demiryollarının yeniden canlandırılması ve taşımacılıktaki rolünün güçlendirilmesi, serbest, rekabetçi, ekonomik ve sosyal açılardan sürdürülebilir ve Avrupa Birliği (AB) Mevzuatı ile de uyumlu bir demiryolu sektörünün oluşturulmasına ilişkin ihtiyaçlar karşılanarak, Kamu Sektörünün ve Özel Sektörün demiryolu Altyapı İşletmeciliği ile Tren İşletmeciliği yapmasının yolu açılmıştır.

Demiryolu Sektörünün özelleştirilmesi anlamına gelmeyen ancak serbest rekabet ortamı sağlayacak olan Serbestleşme Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle özel sektör de demiryollarında yük ve yolcu taşıma hizmetleri ile demiryolu altyapısı yapma ve işletme imkânlarına kavuşabilecektir.

Bu kapsamda Demiryolu Düzenleme Genel Müdürlüğü yeni dönemde hemen her konuda demiryolu sektörünün düzenlenmesinden sorumlu olacaktır.

Demiryolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, serbestleşme sürecinde özel sektörün hızla faal duruma gelmesini sağlayacak, özel sektörü özendirerek ve teşvik edecek ekonomik önlemleri alacak, bir işletmecinin piyasaya hakim duruma gelmesinin önüne geçecek tedbirler alacak ve doğal tekel niteliğindeki altyapıya erişimin ayrımcı olmayacak şekilde sağlanması için etkili bir regülasyon mekanizması oluşturacaktır.

Yapılacak yasal ve yapısal düzenlemeler (yönetmelikler vs.) ile demiryollarında yük ve yolcu taşıyacak firmaların demiryolu altyapısını nasıl kullanacağı hukuki zemine oturtulacaktır. Demiryolu altyapısını kullanarak hizmet vermek isteyen herhangi bir firmanın bu hizmeti hangi şartlarda vereceği, çalışanlarının eğitim ve sertifikasyonu, kullanacağı araçların hizmete alınması gibi konuların tamamı ilgili mevzuatlarla belirlenecektir.

Söz konusu kanunun uygulanmasına yönelik olarak TCDD'nin izleyeceği Strateji ve Yapısal Eylem Planına göre; TCDD Taşımacılık A.Ş. 2016 yılının ilk yarısında tescil edilmesi ve faaliyete geçmesi planlanmıştır.

Türkiye'de fiili olarak hâlihazırda demiryolu ile yük ve yolcu taşımacılığı yalnızca TCDD tarafından yapılmaktadır. TCDD Taşımacılık A.Ş. kurulduğunda ve diğer demiryolu tren işletmeciliği şirketleri sektöre girdiğinde fiili serbestleşme gerçekleşecek, özel sektör kendi trenleri ve kendi personeli ile demiryollarında yük ve yolcu taşımacılığı yapabilecektir.

Sektör ile ilgili tamamlanan ikincil mevzuat ve kurumsal kapasitenin geliştirilmesi çalışması kapsamında;

- Demiryolu Hemzemin Geçitlerinde Alınacak Tedbirler ve Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik,
- Demiryolu Altyapı erişim ve Kapasite Tahsis Yönetmeliği,

- Demiryolu Araçları Tescil ve Sicil Yönetmeliği,
- Demiryolu Araçları ve Ana Aksamaları Tıp Onay Yönetmeliği,
- Demiryolu Emniyet Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Ayrıca Ulusal Kayıt Sistemi (sNVR) ile ulusal demiryolu ulaştırma sistemine dâhil edilen araçların kaydı ve takibi yapılabilecektir. Demiryolu araçları kayıt sistemi Kasım 2015 ayı itibarıyla devreye alınmıştır.

Devam eden ikincil mevzuat çalışmaları kapsamında;

- Demiryolu İşletmeciliği Yetkilendirme Yönetmeliği,
 - Demiryolu Kamu Hizmeti Yükümlülüğü Yönetmeliği,
 - Tren Makinist Yönetmeliği,
 - Demiryolu Emniyet Kritik Görevler Yönetmeliği,
 - Demiryolu Eğitim ve Sınav Merkezi Yönetmeliği,
 - Demiryolu Sistemleri Karşılıklı İşletilebilirlik Yönetmeliği ve Onaylanmış Kuruluşların Görevlendirilmesi Tebliği,
 - Yolcu Hakları Yönetmeliği,
 - Altyapı İşletmeciliği ve Yetkilendirilmesi Yönetmeliği,
- Çalışmaları sürdürülmektedir.

Demiryolları devlet politikası olarak kabul edilmiş ve tarihinde görülmedik bir şekilde yatırım ödeneği arttırılarak büyük bir değişim ve dönüşüm sürecine girmiştir. 2003 yılında 1.157 milyon TL olan demiryolu sektörü ödeneği, yıldan yıla katlanarak artmış ve 2015 yılında 8 milyar 760 milyon TL'ye ulaşmıştır.

Demiryolu Sektörü Türkiye ulaştırma sistemine damgasını vurmaya hazırlanmaktadır.



İSTANBUL KONGRE K



T.C.
ÜNİVERSİTESİ
KÜLTÜR MERKEZİ

BuyerNetwork.net Satınalma Kulübü Üyeleri Buluştu



BuyerNetwork.net Satınalma Kulübü üyeleri 4 Mayıs'ta Yöneticiler için Karar Alma Teknikleri Konferansı'nda buluştu. İstanbul Üniversitesi Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Enis SINIKSARAN tam gün boyunca katılımcılara rasyonel karar alma konusunda bilgi ve tecrübelerini aktardı.

12 Mayıs tarihinde ise yine Satınalma Kulübü üyelerine özel olarak düzenlediğimiz etkinliktikte gündemimiz Satınalma Denetimi ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Etik oldu. Denetim Yöneticisi Seyhan GENÇAĞ satınalma yöneticilerine iç denetim ve satınalma konusunda kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi. Öğleden sonra oturumunda BTA-GIDA360 yöneticileri Levent ÇUHADAR ve Tarkan DERVİŞOĞLU etik satınalma konusunda deneyimlerini katılımcılarla paylaştılar.









Prof. Dr. Murat ERDAL



Seyhan GENÇAĞ



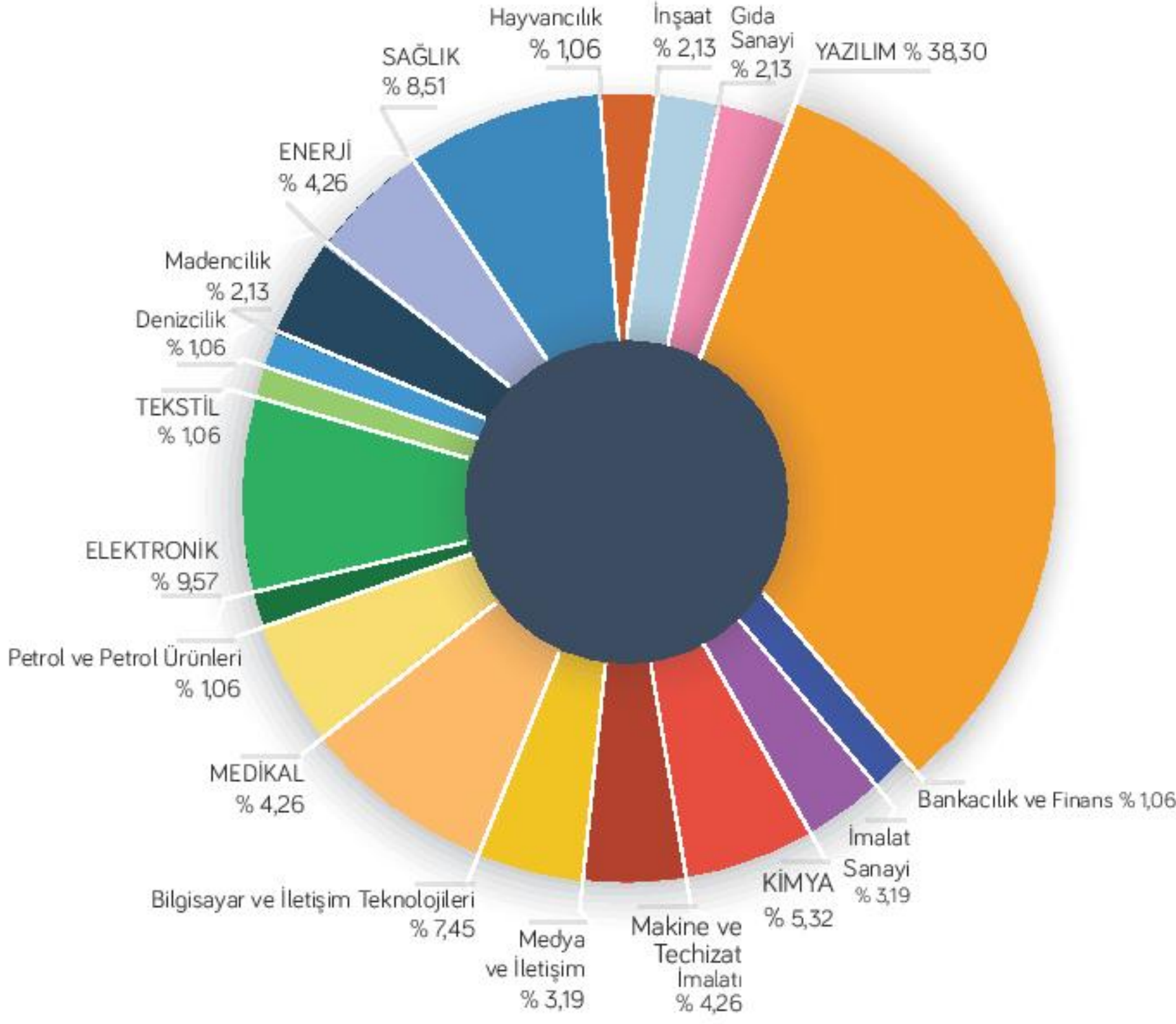


KÖKLÜ GEÇMİŞTEN GÜÇLÜ GELECEĞE

İstanbul Teknokent, bilişim, elektronik, sağlık, biyoteknoloji alanları ağırlıkta olan birçok firmayla birlikte gelişiyor. Kuluçka Merkezi'nde yer alan girişimcilerin öncelikli hedefi ise ülke ekonomisine katkıda bulunmak.

Üniversitelerin, araştırma kurumlarının ve sanayi kuruluşlarının aynı ortam içerisinde araştırma, geliştirme ve inovasyon çalışmalarını sürdürdükleri Teknokent; akademik, ekonomik ve sosyal yapının bütünleştiği organize araştırma ve iş merkezi olması bakımından günümüzde büyük öneme sahip. Arge/Yazılım faaliyetlerinin 2011 yılında başladığı İstanbul Teknokent ise, İstanbul Üniversitesi Avcılar Yerleşkesinde bulunmaktadır.





İstanbul Teknokent'in ana hizmeti Ar-Ge faaliyeti yürütmek isteyen kuruluşlara kiralama yöntemiyle nitelikli ofis sağlamak veya yap-işlet-devret modeline göre kendi binasını yapmak isteyen kuruluşlara arsa tahsisi yapmaktır. İstanbul Teknokent, bünyesindeki Ar-Ge kuruluşlarına temizlik, güvenlik, ısıtma, elektrik ve gaz dağıtım vb. işletme hizmetlerinin yanı sıra Ar-Ge faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları danışmanlık, eğitim, laboratuvar, kümelenme gibi destek hizmetleri de sunmakta, üniversitenin kaynaklarından yararlanılması konusunda arayüz görevi yapmaktadır.

İstanbul Teknokent bünyesinde Ar-Ge faaliyeti yürüten kuruluşlar, %100 gelir/kurumlar vergisi muafiyetine, yazılım satışlarında %100 KDV muafiyetine, Teknokent'te çalışan akademisyen ve Ar-Ge personeli %100 stopaj vergisi muafiyetine ve SSK primi desteğine tabidir.



İstanbul Teknokent çatısı altındaki faaliyet gösteren firmalardan birkaç örnek;





matsis

Matbaa Hizmetleri San. ve Tic.Ltd.Şti.

**SİZ HAYAL
EDİN BİZ
GERÇEKLEŞTİRELİM...**

Kağıt Çanta •

Dosya •

Katalog •

Dergi •

Ajanda •

Davetiye •

Stand •

Kitap •

Broşür •

Bülten •

Dönkart •

Kurumsal •

Faaliyet Raporu •

Takvim •

Zarf •



BuyerNetwork.net Satınalma Kulübü

BUYER NETWORK SATINALMA YÖNETİCİLERİNİ VE TEDARİKÇİLERİ AYNİ AĞDA BULUŞTURUYOR

Buyer Network, kişisel ve mesleki gelişime sunduğu katkı, sağladığı networking imkanları ve paylaşım ortamı olma özelliğine ek olarak beklentilerden yola çıkarak fayda sağlayacak yeni özellikler geliştirdi.

Buyer Network Satınalma Yöneticileri Kulübü, yeni özelliği ile alım gruplarında temelinde oluşturulmuş kategoriler ile tedarikçilerin sisteme kaydolmasına olanak sağlıyor. Sisteme ücretsiz kaydolun tedarikçiler çeşitli özellikleri kullanarak satınalma yöneticilerine daha yakın olma fırsatı yakalıyor.

BUYER NETWORK SATINALMA KULÜBÜ

Buyer Network, Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin
Mesleki Kulübü ve B2B İş Platformudur.



☒ Beni Hatırla

Buyer Network
Satınalma Kulübü

Buyer Network, Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Mesleki Kulübüdür. Mesleğinize destek olmak ve kariyerinizi geliştirmek amacıyla kurulmuştur.

Otomotiv, gıda, tekstil, perakende, inşaat, kimya, savunma, finans, turizm, imalat ve hizmet sektörlerinden yöneticilerin bir arada olduğu bilgi ve tecrübelerin paylaşıldığı bir ortamdır.

[İŞLETMELERE ÖZEL BUYER NETWORK ÇÖZÜMLERİ, TIKLAYINIZ.](#)

BUYER NETWORK SATINALMA KULÜBÜ

Buyer Network, Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Mesleki Kulübüdür.



MESLEKİ İLETİŞİM

Satınalma yöneticileri ile bir araya gelebilir, yeni bağlantılar kurabilirsiniz.



MESLEKİ ETKİNLİKLER

Satınalma kulübü üyelerine özel konferans, eğitim, çalıştay vb. programlara ücretsiz katılabilirsiniz.



TEDARİKÇİ REHBERİ

Buyer Network Tedarikçi Direkti ile tedarikçiler hakkında hızlı ve doğru bilgi edinebilirsiniz.



TEDARİKÇİ DEĞERLENDİRME

Her sektörden tedarikçileri değerlendirebilir, tedarikçi performans raporlarını görüntüleyebilirsiniz.



SATINALMA DERGİSİ

Satınalma ve tedarik zinciri yöneticilerinin dergisini inceleyebilir, üyelere özel avantajlardan faydalanabilirsiniz.



SATINALMA TV

Satınalma uzmanlarına özel online tv kanalı Satınalma TV'ye ulaşabilirsiniz.

Türkiye'nin Satınalma Ailesi

MESLEKİ İLETİŞİM

Satınalma yöneticileri ile biraraya gelebilir, yeni bağlantılar kurabilirsiniz.

MESLEKİ ETKİNLİKLER

Satınalma kulübü üyelerine özel konferans, eğitim, çalıştay vb. programlara ücretsiz katılabilirsiniz.

TEDARİKÇİ REHBERİ

Buyer Network Tedarikçi Dizini ile tedarikçiler hakkında hızlı ve doğru bilgi edinebilirsiniz.

TEDARİKÇİ DEĞERLENDİRME

Her sektörden tedarikçileri değerlendirebilir, tedarikçi performans raporlarını görüntüleyebilirsiniz.

SATINALMA DERGİSİ

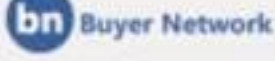
Satınalma ve tedarik zinciri yöneticilerinin dergisini inceleyebilir, üyelere özel avantajlardan faydalanabilirsiniz.

SATINALMA TV

Satınalma uzmanlarına özel online tv kanalı Satınalma TV'ye ulaşabilirsiniz.

İŞLETMELER İÇİN BUYER NETWORK

Buyer Network işletme çözümleri ile daha fazla alıcıya doğrudan ulaşırsınız.



☐ Beni Hatırla

İŞLETMELER İÇİN BUYER NETWORK

Buyer Network işletme çözümleri ile daha fazla alıcıya doğrudan ulaşırsınız.



DOĞRUDAN İLETİŞİM

Satınalma yöneticileri ile doğrudan iletişim kurabilirsiniz.



TEDARİKÇİ SAYFALARI

Oluşturacağınız şirket sayfaları ile görünürlüğünüzü arttırırsınız.



ENDÜSTRİYEL SATIŞ

Ürün ve hizmetlerinizi örgütsel alıcılara kolay yoldan sunabilirsiniz.



MÜŞTERİ YÖNETİMİ

Satınalma yöneticilerinin işletmeniz hakkındaki değerlendirmelerini alabilir, performans raporlarınızı görüntüleyebilirsiniz.



SATIŞ GELİŞTİRME

Satış operasyonlarınızın verimliliğini arttırabilir, B2B sektörde firmanızın portföyünü genişletebilirsiniz.



B2B SATIŞ KANALI

Buyer Network ile B2B satış kanallarınıza bir yenisini ekleyebilirsiniz.

DOĞRUDAN İLETİŞİM

Satınalma yöneticileri ile doğrudan iletişim kurabilirsiniz.

TEDARİKÇİ SAYFALARI

Oluşturacağınız şirket sayfaları ile görünürlüğünüzü arttırırsınız.

ENDÜSTRİYEL SATIŞ

Ürün ve hizmetlerinizi örgütsel alıcılara kolay yoldan sunabilirsiniz.

MÜŞTERİ YÖNETİMİ

Satınalma yöneticilerinin işletmeniz hakkındaki değerlendirmelerini alabilir, performans raporlarınızı görüntüleyebilirsiniz.

SATIŞ GELİŞTİRME

Satış operasyonlarınızın verimliliğini arttırabilir, B2B sektörde firmanızın portföyünü genişletebilirsiniz.

B2B SATIŞ KANALI

Buyer Network ile B2B satış kanallarınıza bir yenisini ekleyebilirsiniz.

BUYER NETWORK TEDARİKÇİ REHBERİ

365 gün fuar hizmeti sunan Buyer Network her sektörden alıcılarla tedarikçileri biraraya getiriyor.

Tedarikçi rehberine firma ekleme işlemi tamamen ücretsiz. Tedarikçi sayfanızın kapsamlı özellikleri ile satınalma yöneticilerinin ihtiyaç duyduğu tüm bilgileri profesyonel bir biçimde hazırlayabilirsiniz. Temel işletme bilgileri yanı sıra referanslarınız, kalite sistem belgeleriniz, ürün ve hizmet kataloglarınızı sisteme yükleyebilir, alıcıların değerlendirmesine sunabilirsiniz.

Buyer Network Tedarikçi Rehberini Nasıl Kullanabilirim?

Tedarikçi dizininde firmanıza ait bir sayfa olması demek binlerce satınalma uzmanının potansiyel tedarikçi adayı olmanız demektir. Bu sayfalar üzerinden firmanıza ilişkin her türlü bilgiyi sunarak, satınalma yöneticilerinin tedarikçi araştırması aşamasında firmanıza ilişkin ihtiyaç duyduğu tüm bilgileri hızlı bir şekilde elde etmesini sağlayacaktır. Satışlarınızı hızlı ve kolay bir şekilde arttırabilirsiniz.

Firma Sayfası Üzerinde Hangi İşlemleri Gerçekleştirebilirim?

Firma sayfanız üzerinde kontrol tamamen sizdedir. Firmanıza ilişkin temel bilgilere ek olarak; Referanslarınız, Ürün Kataloglarınız, Sahip Olduğunuz Sertifikalar, Ürün ve Hizmetlere İlişkin Açıklamalar, Ürün Görsel ve Videoları, Firmanızdan Haberler, Sıkça Sorulan Sorular gibi bölümler ile sayfanızı yönetebilirsiniz.

Firma Sayfasına Yukarıdakilerin Dışında Özel İçerik Ekleyebilir miyim?

Evet. Firmanıza yukarıda sayılan bölümlerin dışında istediğiniz sayıda içerik ekleyebilirsiniz. Firmanıza ilişkin özel bir ürünün açıklaması, teknik bir çizim, özellikle belirtmek istediğiniz bir hususu yeni içerik olarak ekleyebilirsiniz.

Performans Değerlendirme Sistemi Nasıl Çalışıyor?

Firmanız ile ticari bir işlem gerçekleştiren satınalma yöneticileri, performans değerlendirme sistemi üzerinden şirketiniz ile ilgili görüşlerini bir puanlama ile sisteme girmektedir. Her sipariş sonucunda girilen performans raporları ile firmanıza ait ortalama bir puan oluşmaktadır.

Firma sayfasının yönetimi ile ilgili nasıl destek alabilirim?

tedarikci@buyernetwork.net adresinden hızlı bir şekilde destek alabilirsiniz.

PREMIUM İŞLETME
ÇÖZÜMLERİ PAKETİ

POPÜLER

ÜCRETSİZ

Tedarikçi Bilgilerini
Güncelleme

Performans Değerlendirme
Modülü

Ticari Kampanyalar Modülü

Ürün ve Hizmetler Modülü

Kalite Belgeleri Modülü

Referanslar Modülü

Pazaryeri Modülü

Etkinlikler Modülü

Bloglar Modülü

Sınırsız Alternatif Firma
Sayfası Ekleme

Sık Sorulan Sorular Modülü

ve çok daha fazlası...

SAYFANIZI OLUŞTURUN

TEDARİKÇİ ARAMA VE PERFORMANS DEĞERLENDİRME SİSTEMİ

Buyer Network, tedarikçi performansının değerlendirildiği ve diğer satınalma uzmanları tarafından görüntülenebilen performans raporları ile tedarikçi arama ve performans değerlendirme konusunda iş yapış şekillerinizi değiştirecek. Tedarikçi sayfaları satınalma sürecinde karar vermenizi kolaylaştıracak bilgiler göz önünde bulundurularak dizayn edildi.

Sistem Nasıl Çalışıyor?

Alicılar tedarikçi ile ilgili temel performans kriterleri ve bazı sektörel kriterler ile tedarikçi performanslarını değerlendirebiliyorlar. Oluşturacakları raporlar yönetim onayı sonrası yayına girecek ve diğer üyeler tarafından indirilebilecek. PDF olarak rapor oluşturma seçeneğinin de sunulduğu sistemde, bir tedarikçi firma ile ilgili çeşitli iş ilişkileri sonucu ortaya çıkan performans raporlarını hızlı ve kolay bir şekilde görüntüleyebiliyorsunuz. **En İyi Performans Gösteren Tedarikçiler** her ay aldıkları puanlara göre listelenerek Satınalma Dergisi sayfalarında sizlere sunulacak.

Tedarikçilerinizin Performansını Buyer Network'te Değerlendirin

Tedarikçilerinizin performansını değerlendirerek meslektaşlarınızın tedarikçi seçiminde doğru kararlar almasını sağlayabilir, tedarikçilerin performans karnesine katkıda bulunabilirsiniz.

Tedarikçi Takip Sistemi

Tedarikçi rehberinde bulunan tedarikçileri takibe alarak, ilgili firmanın tüm güncellemelerine hızlı bir şekilde ulaşabilirsiniz. Sayfasında gerçekleştirmiş olduğu bilgi değişiklikleri, kampanya bilgileri vb. tüm değişiklikler takip sistemi ile size ulaşacak.



***Firmanızı Ekleyin,
Satışlarınızı Arttırın***



Buyer Network Tedarikçi Rehberi
www.BuyerNetwork.net



Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programları

Başvuru Dönemi:
23 Mayıs 2016 - 12 Haziran 2016



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

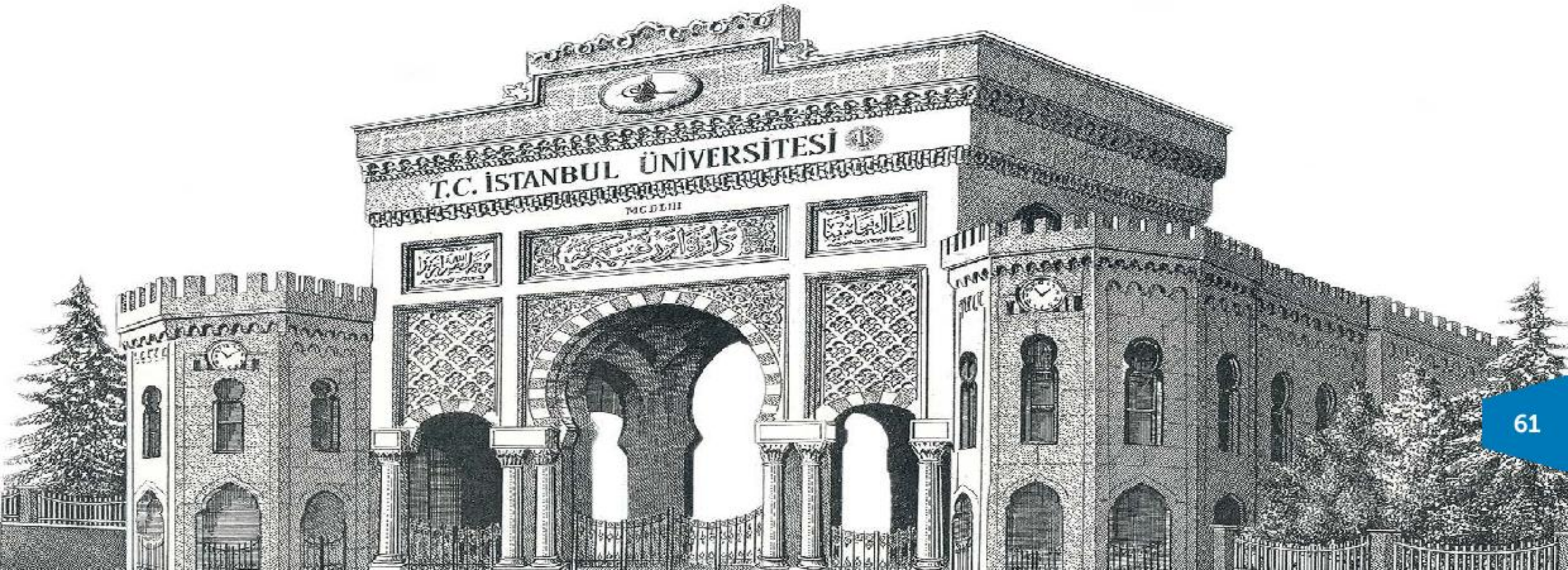
İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Tezli ve II. Öğretim Tezsiz Yüksek Lisans Programı için başvurular 23 Mayıs Aralık tarihinde başlıyor.

Başvuru Dönemi: 23 Mayıs 2016 - 12 Haziran 2016

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

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

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





ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI



Başvuru Dönemi: 23 Mayıs 2016 - 12 Haziran 2016

Program Başkanı: Prof. Dr. Emrah CENGİZ (ecengiz@istanbul.edu.tr)

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

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

" The easiest way to charter a Vip Minibus or Bus... Anywhere in TURKEY "



VIP minibüs otobüs kiralamanın en kolay yolu

Yurt içi ve yurt dışı gelen misafirleriniz için 7/24

- * Havaalanından VIP transfer
- * Havaalanında her dilde karşılama
- * Günlük sürücülü VIP kiralama

Yepyeni bir seyahat deneyimi ile tanışın...

Tamamı bakanlık belgeli ve sigortalı güvenli araçlar

Seyahatinize en uygun aracı siz seçin!

Yolculuklar, mutlaka konforlu olmalıdır.
Bu nedenle seçeceğiniz vip minibüs veya otobüslerin özellikleri ve detayları çok önemlidir.

Otobusbankasi.com 'dan rezervasyon yapacağınız araçların tüm özelliklerini kolaylıkla öğrenebilir, aradığınız özellikteki vip minibüs veya otobüsleri online kendiniz seçebilir, böylece beklenmedik sürprizlerle karşılaşmazsınız.

VIP minibüs otobüs kiralamanın en kolay yolu!



- f OtobusBankasi
- t OtobusBankasi
- o OtobusBankasii
- in Otobüs Bankası

Rezervasyon:
0090 530 112 30 30
viptransfer@otobusbankasi.com



VIP minibüs otobüs kiralamanın en kolay yolu



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

İstanbul Merkez Ofis
Yenikent Mah. Doğan Araslı Bulvarı
No: 150/288 Han Plus Kat:10
Esenyurt / İstanbul / TÜRKİYE
Tel : 0 212 495 32 32
Tel : 444 0 559
Fax : +90 212 495 37 00
info@temesist.com

Temesist Statik
Çamlık Mah. Şenol Güneş Bly.
No:38/1 Ümraniye / İstanbul
Tel : 0216 639 42 03
Tel : 444 0 559

İstanbul YTÜ Teknopark
YTÜ İkitelli Teknopark
No:1 / Kat:2 /22
Başakşehir – İstanbul
Tel : 0212 549 75 29
Tel : 444 0 559

Temesist Dış Tic. A.Ş.
Bağlar Mahallesi, Mimar Sinan
Caddesi No:35 Güneşli / İstanbul
Divan Otel Kat:22 - 288
Tel : 0212 803 25 73
Tel : 444 0 559
export@temesist.com

Akdeniz Bölge Müdürlüğü
Kemal Özülkü İş Merkezi
Atatürk İş Merkezi No:902 Kat:9
Seyhan / ADANA
Tel : 0322 456 11 24
Tel : 444 0 559
akdeniz@temesist-raf.com

Fabrika
Bilecik Organize Sanayi Bölgesi
Hürriyet Mah.
İstanbul Asfaltı No: 38 Bilecik
Tel : 0228 216 00 58
Tel : 444 0 559

