



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

TUSMOD

EKSPOTURK®

CPOT® Türkiye

www.cpoturkiye.org



2021 SONUÇ RAPORU

CPO Türkiye Satınalma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi Başarıyla Gerçekleşti

Katkıda bulunan herkese teşekkürler

TÜSMOD ve Ekspoturk tarafından düzenlenen CPO Türkiye Satınalma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi, 1000'in ziyaretçisi ile dopdolmuş bir dijital fuar ve etkinlik deneyimi yaşattı. "Dijital Satınalma", "Sürdürülebilir Risk Yönetimi", "İnovatif Tedarikçi İlişkileri Yönetimi" ve "Global Yetenek Yönetimi" olmak üzere 4 ana temada düzenlenen CPO Türkiye, 20 dijital oturumda alanında uzman 65 konuşmacısı ile satınalma ve tedarik yönetimi trendleri ve gelecek vizyonu hakkında yeni bilgiler sunarak izleyicilerine doyurucu bir etkinlik deneyimi yaşattı.

Tüm dünyayı ve ülkemizi etkisi altına pandemi döneminde dijital altyapısı ile etkileşim sağlayarak CEO ve CPO yöneticilerine network oluşturma ve iş bağlantısı kurma imkanı sunan CPO Türkiye, satınalma ve tedarik yöneticilerinin dijital ortamda bir araya gelmesinde etkili bir platform oluşturdu. Bu vesile ile CPO Türkiye ailesi olarak ikincisi gerçekleşen organizasyonumuza katkı ve destek veren tüm dostlarımıza teşekkür ederiz.

2022 yılında 3. CPO Türkiye Satınalma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi'nde tekrar görüşmek dileğiyle...

Düzenleme Kurulu

YÜRÜTME KURULU

Gürkan Hüryılmaz

TÜSMOD Başkanı, Purchasing Turkey, CEO

İsmail Hızlı

TÜSMOD Başkan Yardımcısı,
Medipol Sağlık Grubu Satınalma Grup Müdürü

Hüseyin Çelik

Yönetim Danışmanı, HCD Yönetim Danışmanlığı

Meriç Baykal

TÜSMOD Yönetim Kurulu Üyesi
Reze Kapı Pencere Sistemleri Satınalma Müdürü

Derya Danişment

TÜSMOD Yönetim Kurulu Üyesi
Medipol Sağlık Grubu Satınalma ve Lojistik Uzmanı

Serhat Sözen

TÜSMOD Yönetim Kurulu Üyesi
Okan Üniversitesi Hast. Satınalma ve Lojistik Müdürü

Banu Yaşar

TÜSMOD Etkinlik Komite Başkanı

Fezullah Akben

TÜSAP Sağlık Platformu Y.K. Üyesi

Beşir Kemal Şahin

CPO Türkiye Direktörü, Ekspotürk Genel Müdürü

DAVETLİ KATILIMCILAR

Murat AKSOY

Pepsico Satınalma Müdürü

Yasin AKYOLCU

Adopen Grup Satınalma Müdürü

Deniz ALKAÇ

Metro Market Satınalma Direktörü

Alp GÜR

Nestle Satınalma Müdürü

Alpay APAYDIN

Mitsubishi Electric Satın Alma ve Planlama Ekip Lideri

Fevzi Alp ATAR

Shell Ülke Satınalma Müdürü

Gürkan AVCI

Abdi İbrahim İlaç Tedarik Zinciri Direktörü

Savaş AYDIN

Karsan Satınalma Müdürü

Şakir AYRAL

Aygaz Satınalma Direktörü

Bedrettin AYVERDİ

Yılmaz Makine A.Ş. Tedarik Zinciri ve Satınalma Müdürü

Umut BABA

A101 Satınalma Müdürü

Hakan BAŞAR

Anadolu Efes Grup Satınalma Direktörü

Dr. Hakan BEKER

Schneider Satınalma Müdürü

Birol BİLGİN

Kastamonu Entegre Satınalma Direktörü

Eşter BORAN

Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret A.Ş.

Nazmi CİVİL

Pladis Global Tedarik Zinciri Direktörü

Aynur ÇOLPAN

BİM Satınalma Direktörü

Tolga DEMİRÖZÜ

Petkim CSCO

Özlem DÜZYATAN

DYO Satınalma Direktörü

Suat EFEÖĞLU

TAV Satınalma ve Lojistik Direktörü

Yavuz EKİNCİ

Havelsan İş Ekosistemi Yönetimi Müdürü

Simay ERDİM

Bayar Satınalma Müdürü

Akın ERGÜR

Tofaş Satınalma Müdürü

Erhan ESEN

Gümüş Grup Satınalma Direktörü

Emin EVRANKAYA

Eti Gıda Grup Satınalma Müdürü

Hakan EVSİNE

Acıbadem Sağlık Grubu Satınalma Lojistik ve
Biyomedikal Hizmetler Direktörü

Ayça FURTH

PSA Satınalma Direktörü

Ömer Öcal GEBELEK

Beşiktaş Satınalma ve İdari İşlerden Sorumlu GMY

Korhan GİRİBAY

Honda Satınalma Müdürü

Volkan GÖNENÇ

Compass Group CPO

Göksun GÖZÜDOK

Vakkorama

Hamdi GÜLEÇ

KİK Başkanı

Cem GÜZEY

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Satınalma Müdürü

Oğuz HACISALİHOĞLU

THY Teknik Satınalma ve Lojistik Direktörü

Halis ER

Bosch Rexrot Satınalma Müdürü

Murat HEPDURLUK

Brisa Tedarik Zinciri Direktörü

Dr. Mustafa IŞIK

MLP Care Medicalpark Satınalma ve Tedarik Yönetimi
Direktörü

Orhan M. İKİZ

TAI Tedarik ve Sanayileşme Başkanı

İlker CİVA

Otokar Satınalma Direktörü

İlker ERCE

İçdaş Satınalma Müdürü

Selim KARACA

De Facto / Ozon Tekstil satınalma müdürü

Metin KARADAŞ

TAYSAD Genel Sekreteri

Ali Kemal KARAGÖZ

Coca-Cola Grup Satınalma Müdürü

M. Murat KARAOĞLU

Abaloğlu Yem Soya A.Ş. Satınalma Direktörü

Elif KAYADELEN

Galatasaray Spor Kulübü Satınalma Direktörü

İlgen KAYIŞLIOĞLU

Ekol Lojistik Satınalma Direktörü

Ali Rıza KILIÇ

Aselsan Tedarik Direktörü

Özcan KIRAYTUN

Koton Satınalma Direktörü

Halime KOPARAN KIRIK

Turkish DO-CO Satınalma Koordinatörü

Zehra KIVANÇ

Ericsson Global Tedarik Yöneticisi

Fatih KOZAN

Temsa Satınalma ve Tedarik Yönetimi Direktörü

Hakan KOZAN

Arçelik Satınalma Direktörü

Börgehan KÖKSAL

Netaş Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü

Ümit KURBANCIOĞLU

Sarten Ambalaj San. Satınalma ve Lojistik Direktörü

Deniz KUTMAN

Türkraktör Satınalma Müdürü

Nuh BİLKİ

Bezmialem Ünivesitesi Hastanesi Satınalma Müdürü

Hakan OFLAZER

NEF Satınalma Müdürü

Prof. Dr. Yücel OĞURLU

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü

Murat OLGUN

Autoliv Satınalma Müdürü

Doğa ORAN

Teknosa CSCO

Dr. Selma ÖNER

Şişecam CPO

Mücahit ÖZDEMİR

DMO Genel Müdürü

Ulaş ÖZEN

BSH Satınalma Direktörü

Özlem ÖZENÇ

Turkcell Kidemli Satınalma Müdürü

Arda POLAT

TEB CPO

Alper REİSOĞLU

Daikin Turkey Üst Yönetim Danışmanı

Cem RODOSLU

Migros CMO

Deniz SALTİK

Atlas Global Satınalma Direktörü

Cem SANCAK

Ford Otosan Kidemli Satınalma Müdürü

Uğur SAVAŞ

Vestel Elektronik Satınalma Direktörü

Güneş SİDAL

Unilever Satınalma Direktörü

Ali Erkan SÖKMEN

Mondelez Satınalma Direktörü

Emrah SUSUZLU

Borçelik Satınalma ve Lojistik Müdürü

Ahmet ŞAHİN

Hilton Tedarik Yönetimi Direktörü

Hakan ŞAHİN

Limak Holding Satınalma Direktörü

Serkan ŞAHLIOĞLU

Anadolu Isuzu Satınalma Müdürü

Ebru ŞENER

Orano Global Tedarik Yöneticisi

Refika ŞENTÜRK

Renault Satınalma Müdürü

Ömur ŞİMŞEK

Tanap Natural Gas Transmission Co. Satınalma Müdürü

Doğan TATARİ

Memorial İş Geliştirme ve Medikal Satınalma Direktörü

Okan TEKİN

Sütaş Satınalma Koordinatörü

Sacit TEKİN

Betek Boya Tedarik Zinciri Direktörü

Murat TELCİ

Tschibo Satınalma Müdürü

Adem TOR

MAN Türkiye Satınalma Grup Lideri

Akın TOROS

Roketsan Tedarik Zinciri ve Lojistik Genel Müdür
Yardımcısı

Metin YARAŞ

Sarkuysan Genel Müdür Yardımcısı

Ethem YAŞAR

Tosyalı Holding Satınalma Müdürü

Zahide YENİHAYAT

İbrahim Ethem -Menarini Grubu Satınalma Direktörü

Melahat YILDIRIM

Unilever Satınalma Direktörü

Murat YILMAZ

Tüpraş Satınalma Müdürü

Özgür YILMAZ

Vestel Beyaz Eşya Satınalma Direktörü

Cem SONAT YÜKSEL

Vodafone Satınalma Direktörü



T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı
Sezai Uçarmak

“Pandemi bize tedarik zincirinin kırılma noktalarını gösterdi. Zincirin halkalarını güçlendirdiğimizde sanayilerimiz ve ekonomimiz güçlenir.”



TÜSMOD Başkanı
Gürkan Hüryılmaz

“500 Milyar TL’lik satınalma karar gücü ile daha rekabetçi ve güçlü bir Türkiye için çaba sarf ediyoruz”

CPPO Türkiye



KATILIMCI ÜLKE
SAYISI

6



KATILIMCI
SAYISI

1K+



STANTLI FİRMA
SAYISI

25+



B2B
GÖRÜŞMELER

70+



ONBİNLERCE
ETKİLEŞİM

10K+

CEO-CPO Yöneticileri ile Tedarik Zincirinin Tüm Bileşenleri CPO Türkiye’de Buluştu

Türkiye’nin lokomotif firmalarının CEO-CPO yöneticileri ile tedarik zincirinin tüm paydaşlarını buluşturan CPO Türkiye Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Zirvesi, 3-5 Haziran 2021 tarihleri arasında Exponext by Ekspoturk online platformda yapıldı. Üç gün boyunca 1000’in üzerinde izleyicisi ve sağladığı 10.000’lerce etkileşim ile satınalma ve tedarik zinciri açısından iş dünyasının nabzını tutan CPO Türkiye, 580 Milyar TL’lik bir satınalma gücünü bir araya getirdi.

Tedarik ve satınalma üzerine geliştirici ve bilgilendirici toplantıların yanı sıra A’dan Z’ye satınalma yönetimi ve uygulamaları, hedef odaklı etkin satınalma, risk yönetimi, maksimum tedarikçi performansı ve yüksek kazanım için satınalma stratejileri gibi konuların da ele alındığı CPO Türkiye’de inovasyon sponsoru olarak JCR-ER Eurasia Rating ile UFS Kurumsal Hizmetler firmaları katkı sundu. Medya sponsorluğunu NTR ve Subcon Turkey’in üstlendiği etkinlikte sigorta çözümleri sponsoru olarak Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği, bilişim sponsoru olarak Pratis / SabancıDx, dijital stand katılımı ile Morvera ve destek sponsorları olarak Sur Endüstriyel, C2FO, buyx ve Mercan Kurumsal Hizmetler firmaları yer aldı.

TÜSMOD ve Ekspotürk tarafından düzenlenen CPO Türkiye’nin açılışında T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai

UÇARMAK, TÜSMOD Başkanı Gürkan HÜRYILMAZ ve CPO Türkiye Etkinlik Direktörü ve Ekspotürk Genel Müdürü B. Kemal ŞAHİN birer konuşma yaptı.

Exponext online platformunda gerçekleşen CPO Türkiye’nin açılışında konuşan T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai UÇARMAK içinde bulunduğumuz günlerin konvansiyonel piyasaların değişim geçirdiği bir zamana denk geldiğine ve bilgi iletişim teknolojilerindeki hızlı değişimlerin bu piyasaları da etkilediğine değindi.

TÜSMOD olarak satınalma ve tedarik zinciri yönetiminin dünyadaki gücünü uluslararası alanda temsil etmenin sorumluluğunu taşıdıklarını belirten TÜSMOD Başkanı Gürkan HÜRYILMAZ, 14 bölge başkanı, 32 sektör başkanı ve Almanya ile başlayan ülke yönetim kurullarının yanı sıra başta SASAYDER olmak üzere ortak amaçla hareket edilen mesleki derneklerle ve üyelerle birlikte ülkede bu alanda 500 milyar TL’lik satınalma karar gücünü üniversiteler, üreticiler ve ilgili devlet kurumları ile birleştirerek daha rekabetçi ve güçlü bir Türkiye için çaba sarf ettiklerini dile getirdi.



T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı
Sezai UÇARMAK

Bilgi İletişim Teknolojilerindeki Değişiklikler Konvansiyonel Piyasaları da Değiştirdi

Exponext by Ekspoturk online platformunda gerçekleşen CPO Türkiye'nin açılışında konuşan T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai UÇARMAK içinde bulunduğumuz günlerin konvansiyonel piyasaların değişim geçirdiği bir zamana denk geldiğine ve bilgi iletişim teknolojilerindeki hızlı değişimlerin bu piyasaları da etkilediğine değindi. Türkiye'nin büyüklüğü açısından rakamlar da paylaşan Bakan Yardımcısı UÇARMAK, "Türkiye'de yaklaşık 4 milyon ticari değer üreten mekanizma var. Bunların 2 milyon 200 bini esnaf işletmesi, yaklaşık 700 bini gerçek kişi tacirdir. Bunun yanında 154 bin anonim şirket, 930 bin limited şirket ve kooperatiflerle birlikte yaklaşık 1 milyon 130 bin şirket bulunuyor. Dış ticareti kim yapıyor diye bakarsak, 127 bin kayıtlı mükellef dış ticaret yapıyor. Türkiye'den geçen transitin yansıtılmasında zorluklar olsa da ithalat ve ihracat rakamı itibari ile yaklaşık 400 milyar dolar civarında bir büyüklükten söz edilebilir. Bilgi iletişim teknolojilerinden yani e-ticaret yapısından istifade eden yaklaşık 256 bin şirket bulunuyor" diye konuştu.

Süregelen bu değişikliklerle birlikte pandeminin bazı konuları hızlandırdığını, konvansiyonel piyasaları bozduğunu ve bazı alanlarda tekelleşmelerin de ortaya çıkmaya başladığını sözlerine ekleyen UÇARMAK, elektronik ticarette veri korunmasının önemine dikkat çekti. Rekabetin kuralları doğru konmadığında haksız rekabete yol açabileceğine vurgu yapan UÇARMAK, bu konuda şirketlerin de üzerine düşeni yapması gerektiğini belirtti. Küresel piyasalarda oluşan fon fazlalığının emtia piyasalarında ciddi bir spekülasyona neden olduğu, ortada bir kıtlık ya da mal arzında bir azalma olmasa bile fiyatların yukarı doğru gittiğini söyleyen Sezai UÇARMAK, ayçiçeği örneğini vererek dünyada üretimde artış yaşandığını ve en büyük alıcının Türkiye olduğunu ancak dolar cinsinden yüzde 88 oranında fiyatta artış olduğunu belirtti. İçeride de kur etkisi ve hammadde fiyatı artışı gibi nedenlerle yüzde 100'ün üzerinde artış görüldüğünü ve bu pandemi ortamında kala kala emtia piyasalarında emtiaya yüklenmek gibi bir yaklaşımın kaldığını sözlerine ekledi.



TÜSMOD Başkanı
Gürkan HÜRYILMAZ

Buy From Türkiye ile Yerli ve Milli Ürün Satınalma Bilincini Artırıyoruz

TÜSMOD olarak satınalma ve tedarik zinciri yönetiminin dünyadaki gücünü uluslararası alanda temsil etmenin sorumluluğunu taşıdıklarını belirterek sözlerine başlayan TÜSMOD Başkanı Gürkan HÜRYILMAZ, 14 bölge başkanı, 32 sektör başkanı ve Almanya ile başlayan ülke yönetim kurullarının yanı sıra başta SASAYDER olmak üzere ortak amaçla hareket edilen mesleki derneklerle ve üyelerle birlikte ülkede bu alanda 500 milyar TL'lik satınalma karar gücünü üniversiteler, üreticiler ve ilgili devlet kurumları ile birleştirerek daha rekabetçi ve güçlü bir Türkiye için çaba sarf ettiklerini dile getirdi. Dünyanın 44 ülkesinde satınalma ve tedarik zinciri ile ilgili derneklerin yer aldığı Uluslararası Satınalma ve Tedarik Zinciri Federasyonunda Türkiye'yi temsil ederek üreticilerin uluslararası pazarlara açılmasına destek olduklarını ve Avrupa Satınalma ve Pazarlama Enstitüsü'nün Türkiye temsilcisi olarak satınalma mükemmellik modelini ülkeye kazandırdıklarını belirten HÜRYILMAZ, "Buy from Türkiye ile bir yandan meslektaşlarımızın yerli ve milli ürün satınalma bilincini artırırken bir yandan da dünyadaki meslektaşlarımızın Made in Türkiye damgalı ürünleri satın almalarını sağlıyoruz. Bir yandan ithalat bağımlılığını azaltırken bir yandan da ihracatımızın artmasına destek oluyoruz. Mesleğin geleceğine yön veren CPO Türkiye'nin mesleğimiz, meslektaşlarımız, STK'larımız, kurumlarımız, kısaca tüm paydaşlarımız ve ülkemiz için hayırlı ve faydalı olmasını dilerim" diye konuştu.



Ekspotürk CEO'su
B. Kemal ŞAHİN

Satınalma ve tedarik zinciri liderleri CPO Türkiye'de bir araya geldi

Bu yıl 4.'sü yapılan CPO Türkiye etkinliğinin Türkiye'nin satınalma ve tedarik zinciri liderlerini bir araya getirdiğini belirten Ekspotürk CEO'su B. Kemal ŞAHİN, ticaretin ve ekonominin gelişmesini destekleyen CPO Türkiye'nin alanında uzman konuşmacılar ve ilgi çekici konularla üç gün boyunca satınalma ve tedarik dünyasının nabzını tutacağını söyledi.



CPO Türkiye Oturumları

Keynote

Küresel Tedarik Zincirlerine Dahil Olmak ya da Olmamak

Hakan YURDAKUL, T.C. Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi

Küreselleşme Vizyonunda Kredi Derecelendirmenin Önemi ve Yeri

Prof. Dr. Feyzullah YETGİN, JCR Avrasya Derecelendirme A.Ş. Genel Müdürü

Kriz Yönetiminde Risk ve Sigorta

Özgür OBALI, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri

Aşı Tedariki ve İnsan Sağlığının Sürdürülebilirliğinde Ülkelerin Tedarik Yönetimi

Dr. Ümit DERELİ, AİFD Genel Sekreteri

Sürdürülebilirlik

Tedarikçiler ile Birlikte Sürdürülebilir bir Ekosistem

Oluşturma & KOBİ'ler – Üretim / Finans / Operasyon

Serhat SÖZEN, TUSMOD YK Üyesi

Meral TORAMAN, Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı

Serden KEÇEÇİOĞLU, C2FO Türkiye Ülke Direktörü

Erdoğan GÜNGÖR, UFS – United Group İş Geliştirme Direktörü

Türkiye, Global Tedarik Ekosisteminde Nasıl Bir Rol Oynamalı?

Buy From Türkiye

Doç. Dr. Haluk ŞENGÜN, Aydın Üniversitesi Sağlık Yönetimi Bölüm Başkanı

İsmail YÜCEL, Lonca Kurumsal Danışmanlık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, T.C. Ticaret Bakanlığı Emekli Müsteşar Yardımcısı

Doç. Dr. Orkun BAYRAM, Antalya Bilim Üniversitesi Ekonomi Bölümü Başkanı

Kriz Yönetimi

Global Hammadde Fiyat Dalgalanmalarında Kriz Yönetimi

Gürkan HÜRYILMAZ, TUSMOD Başkanı

Yavuz EROĞLU, PAGEV Başkanı

Yaşar DOĞAN, TÜMSİAD Başkanı

Uygun Fiyat ve Doğru Fiyat İkliminde Beklentileri Yönetmek

Gülşah YAZICIOĞLU, Galata Chemicals

Fevzi Alp ATAR, THY Teknik, Satınalma

Özlem DÜZYATAN, DYO Satınalma Direktörü

Göksun GÖZÜDOK, Vakko, Satınalma ve Dış Ticaret Direktörü

Global Satınalma Krizleri Vaka Çalışmaları

İsmail HIZLI, Medipol Sağlık Grubu Satınalma Direktörü

Göksel BAYDAR, Tüpraş Sözleşme ve Satınalma Direktörü

Cem SANCAK, Ford Otosan Kıdemli Satınalma Müdürü

Mesleki Gelişim

Meslek Olarak Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticiliği

Hüseyin ÇELİK, TUSMOD YK Üyesi

Prof. Dr. Necati ARAS, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi

Emre URFALI, Medipol Üniversitesi Kariyer Ofis Yöneticisi

İsmail ER, Er Bakır A.Ş. CPO

Global CPO Olmak

Gürkan HÜRYILMAZ, TUSMOD Başkanı

Bernard GRACIA, EIPM Başkanı

Iain Campbell MCKENNA, Sourcing Solved Genel Müdürü

Ulaş ÖZEN, BSH Ev Aletleri Grubu Kıdemli Satın Alma Direktörü

Global Chapter

Süveyş Kanalı Krizinin Bize Öğrettikleri

Serkan EREN, MNG Yer İşletme Başkanı

Emre ELDENER, UTİKAD Başkanı

Tuncay DEMİR, NTR Afrika Televizyonu Genel Müdürü

Dijital Satınalma

Dijital Satınalma ile Satınalmada Mükemmelliyet Merkezi Olma

Meriç BAYKAL, TÜSMOD Genel Sekreteri
İsmail KARAKIŞ, PWC, Tedarik Zinciri Lideri
Yavuz EKİNCİ, Havelsan, İş Ekosistemi Yönetimi Müdürü
Emre ERGENÇ, SabancıDx

Dijital Dönüşüm ve Getiri Analizi

Prof. Dr. Oğuz ÖZYARAL, Rumeli Üniversitesi Rektör Yardımcı
Dr. Mustafa IŞIK, MedicalPark ve Liv Hastaneler Grubu Tedarik Zinciri Direktörü
Gökhan ALTUN, Doğuş Grubu Stratejik Tedarik Direktörü
Arda KARAÇELEBİ, EY, Tedarik Zinciri & Operasyonlar Danışman Lideri

Alternatif Finansman Modellerine Satınalma Ekosistemi Olarak

Ne Kadar Hazırız?

Ufuk GÜLER, Abdi İbrahim, Procurement & Supply Chain Director
Mücahit ÖZDEMİR, DMO Genel Müdürü
Ayşegül ŞENSOY, XYZ Teknoloji

Workshop

SabancıDx

Satınalma Süreçlerinde Dijital Dönüşüm

Mert ÜLKER, Sabancıdx Kanal ve Ürün Satış Yöneticisi
Alper UYGUR, Sabancıdx Kanal ve Ürün Satış Yöneticisi

UFS – United Group

Entegre Tesis Yönetimi ve Covid 19 Pandemi Sürecinde ki Önemi

Erdinç GÜNGÖR, UFS – United Group İş Geliştirme Direktörü
Veysel ÜÇER, UFS – United Group Entegre Hizmetler Direktörü

Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği

Dünyada ve Türkiye’de Siber Risk Sigortaları

Volkan AKI, Moderatör
Ali Yılmaz KUMCU, Siber Risk ve İnovasyon Lideri -Munich Re
Sevi GÜLOĞLU, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı
Merve SÜRÜCÜ, Reasürans ve Özel Risklerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi

Çalıştay: Buy From Türkiye

Buy From Türkiye Çalıştayı

Satınalma ve Tedarik Yönetiminin Geleceği / Yerli ve Milli



CPO Türkiye Oturumları

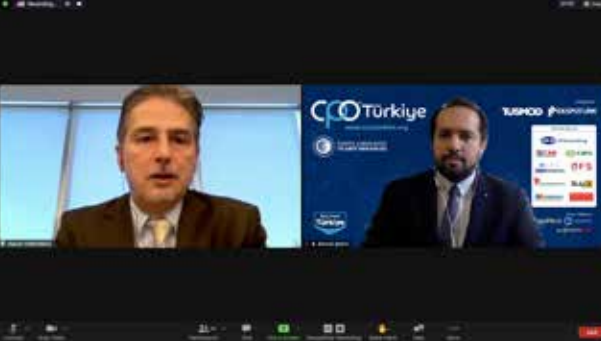


CPO Türkiye Oturumları üç gün boyunca ilgiyle takip edildi

Dijital satınalma yönetimi, sürdürülebilir risk yönetimi, inovatif tedarikçi ilişkileri yönetimi ve global yetenek yönetimi olmak üzere 4 ana tema etrafında düzenlenen CPO Türkiye oturumlarında üç gün boyunca satınalma ve tedarik zinciri yönetiminin nabzı tutuldu. 1000'in üzerinde izleyicinin takip ettiği oturumların yanı sıra SabancıDx, Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği ve UFS – United Group firmalarının workshopları ve Buy From Türkiye Çalıştayı da katılımcıların ilgisini çekti.



Keynote



Küresel Tedarik Zincirlerine Dahil Olmak ya da Olmamak

T.C. Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi Hakan YURDAKUL, “Küresel Tedarik Zincirlerine Dahil Olmak ya da Olmamak” başlıklı oturumunda Keynote konuşmacı olarak yer aldı.

Finansal ve asgari gücün öneminin arttığı ve gelir dağılımının hızla bozulduğu günümüz sermaye ve teknoloji çağında ihracat yerine doğrudan dış yatırım modellerinin daha cazip ve gelişmiş ülkelerin mülkiyet haklarıyla ve standartlarla daha da güçlü hale geldiği bir dönemin yaşandığı söylendi.

Bilgi sermaye yoğun faaliyetlere geçmek, bunu sağlayacak ölçek büyüklüğü için sürdürülebilir ve adil karşılıklı faydayla birleşmek, teknoloji ve standartlara uyumda pragmatik ve taktik davranmak, bölgesel gerilimlerden yararlanacak çok farklı ilişkiler kurmak gibi çözümlerin paylaşıldığı toplantıda bilgi ve emeğe mutlaka para ödemek gerektiği belirtildi.



Küreselleşme Vizyonunda Kredi Derecelendirmenin Önemi ve Yeri

“Küreselleşme Vizyonunda Kredi Derecelendirmenin Önemi ve Yeri” başlıklı oturumda JCR Avrasya Derecelendirme A.Ş. Genel Müdürü Prof. Dr. Feyzullah YETGİN konuşmacı olarak yer aldı.

Satınalmanın finans departmanı ile ilintisinden bahsedilerek lokal finansal kaynaklardan ziyade yakın geçmişten bu yana finansın da diğer alanlar gibi küreselleştiğinin belirtildiği oturumda küreselleşen finansal atmosferde finans kaynağına ihtiyaç duyanlar ile yatırımcılar ve finansörler açısından finansal küreselleşmenin sağlıklı işlemesi için bazı finansal enstrümanlara ihtiyaç olduğu kaydedildi. Bu noktada kredi derecelendirme işi ve uzmanlığının devreye girdiği ve böylelikle ticaretin güven ortamında olgunlaşmasının sağlandığı vurgulandı.



Kriz ve Risk Yönetiminde Risk ve Sigorta (Hedge – Hedging)

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür OBALI, CPO Türkiye'nin “Kriz ve Risk Yönetiminde Sigorta (Hedge – Hedging)” başlıklı oturumunda konuşmacı olarak yer aldı. Kurumsal sigortalarda finansal ve fiziksel risklerden bahsedilen oturumda, siber risklerle ilgili olarak marka ve itibar zararı ile veri ihlallerine ilişkin sigorta yaklaşımlarından bahsedildi.

Sigortanın kişilerin ve kurumların karşılaştıkları riskin sosyal transferi ile ekonomik büyümeyi, yeni girişimleri, inovasyonu ve yatırımı desteklemekle birlikte ekonomik hayatın devamlılığını sağladığının vurgulandığı oturumda, risk yönetiminde risk havuzu oluşturarak koruma, işletme ve kişilere güvence sağlama rolü anlatıldı. Uzun vadeli varlık ve yükümlülükleri sayesinde sigorta şirketlerinin uzun vadeli finansman da sağladığının belirtildiği oturumda sigorta sektörünün sektörler ve bireyler arasında risk bilincini artırdığı ve risklere karşı koruyucu önlemler almaya teşvik ettiği söylendi.



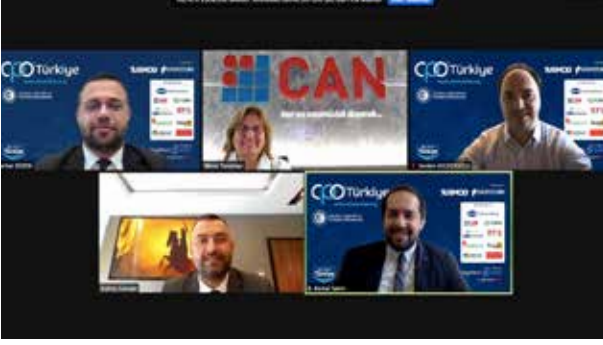
Aşı Tedariki ve Sürdürülebilir Sağlık İçin Ülkelerin Tedarik Yönetimi

AİFD Genel Sekreteri Dr. Ümit DERELİ, CPO Türkiye'nin "Aşı Tedariki ve Sürdürülebilir Sağlık İçin Ülkelerin Tedarik Yönetimi" başlıklı oturumunda Keynote konuşmacı olarak yer aldı.

Türkiye'nin 2002 yılında başlattığı sağlıkta dönüşüm programı ile OECD'nin 30 yılda gerçekleştirdiği ilerlemeyi 8 yılda başardığı belirten DERELİ, insan vücudunun ilaç üreten fabrika gibi kullanılabileceğinden bahsetti. Tüm bağışıklama teknolojilerinde çığır açan inovatif tedavilerinin de konuşulduğu oturumda, ilaç endüstrisinin araştırma ve geliştirme ile küresellik boyutlarını hakkında bilgi verildi ve ilaç tedarik süreçlerinde blok zincir teknolojisinin önemli yenilikçi bir inisiyatif olarak öne çıktığı kaydedildi.



Sürdürülebilirlik



Tedarikçiler ile Birlikte Sürdürülebilir bir Ekosistem Oluşturma & KOBİ'ler

“Tedarikçiler ile Birlikte Sürdürülebilir bir Ekosistem Oluşturma & KOBİ'ler- Üretim/Finans/Operasyon” başlıklı oturumda TÜSMOD YK Üyesi Serhat SÖZEN, Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Meral Toraman, C2FO Türkiye Ülke Direktörü Serden KEÇEÇİOĞLU ve UFS Kurumsal Hizmetler İş Geliştirme Direktörü Erdiç GÜNGÖR konuşmacı olarak yer aldı.

İşletmelerin riskleri ve sürdürülebilirliği ile ilgili en önemli riskin nakit akışını yönetememe riski olduğunun belirtildiği oturumda, tedarik zinciri finansmanında CPO'ların artık günümüzde şirketlerin büyümesindeki en temel taşlardan biri olduğu vurgulandı. Tedarikçinin karşı karşıya kaldığı risklerin doğru yönetilmesinin satıncıların da çok etkilediği belirtilerek sürdürülebilir tedarik zincirine sahip olmanın şirketlerin sürdürülebilir bir geleceği olmasında etkili bir rol oynadığı kaydedildi.



Türkiye, Global Tedarik Ekosisteminde Nasıl Bir Rol Oynamalı?

“Türkiye, Global Tedarik Ekosisteminde Nasıl Bir Rol Oynamalı? - Buy From Türkiye” başlıklı oturumda Aydın Üniversitesi Sağlık Bilimleri Bölüm Başkanı Doç. Dr. Haluk ŞENGÜN, Lonca Kurumsal Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı, Ticaret Bakanlığı Eski Müsteşar Yardımcısı İsmail YÜCEL ve Antalya Bilim Üniversitesi Ekonomi Bölümü Başkanı Doç. Dr. Orkun BAYRAM konuşmacı olarak yer aldı.

İşletmelerin ve devletlerin her anlamda sürdürülebilir bir yapı sağlaması gerektiğine dikkat çekilen oturumda, tedarik sisteminde sürdürülebilirliğin işletmenin sürdürülebilirliğinde önemli rol oynadığına dikkat çekildi. Küçük işletmeler aleyhine rekabet ihlallerinden de bahsedilen toplantıda, Türkiye'nin küresel çapta bir tedarikçi merkezi olabilmesi için uluslararası alanda farkındalık yaratmak gerektiği söylendi.



Kriz Yönetimi



Global Hammadde Fiyat Dalgalanmalarında Kriz Yönetimi

“Global Hammadde Fiyat Dalgalanmalarında Kriz Yönetimi” başlıklı oturumda TÜSMOD Başkanı Gürkan HÜRYILMAZ, PAGEV Başkanı Yavuz EROĞLU ve TÜMSİAD Başkanı Yaşar DOĞAN konuşmacı olarak yer aldı.

Doğru verilerle piyasanın beslenmesi gerektiğinin konuşulduğu oturumda arz ve talep dengesinin doğru verilerine ulaşıldığında alım stratejilerinin de doğru belirleneceğinden ve arzı kısarak fiyat attırmanın karşısında stokları zorlayarak talebi kısma ile kısa vadeli çözüm üretildiğinden bahsedildi.



Uygun Fiyat ve Doğru Fiyat İkliminde Beklentileri Yönetmek

“Uygun Fiyat ve Doğru Fiyat İkliminde Beklentileri Yönetmek” başlıklı oturumda Galata Chemicals Satınalma Müdürü Gülşah YAZICIOĞLU, THY Teknik Satınalma ve Lojistik Başkanı Fevzi Alp Atar, DYO Satınalma Direktörü Özlem DÜZYATAN ve Vakko Satınalma ve Dış Ticaret Direktörü Göksun GÖZÜDOK konuşmacı olarak yer aldı.

Sadece satınalma ile sınırlı kalmayıp tedarik zincirinin birçok alanında ilerlemek gerektiğinin altı çizilen oturumda kriz yönetimlerinde eski bakış açısı ile uygun fiyat en düşük fiyat olsa da artık bunun içinde birçok faktörün mevcut olduğu belirtildi. Satınalmada 5 doğrunun içine sadece fiyatın değil doğru miktar, kaliteli ürün, doğru zaman ve istenilen yere ürünün ulaştırılmasının girdiği ve fiyatın tek başına bir şeyi belirlemediği vurgulandı.



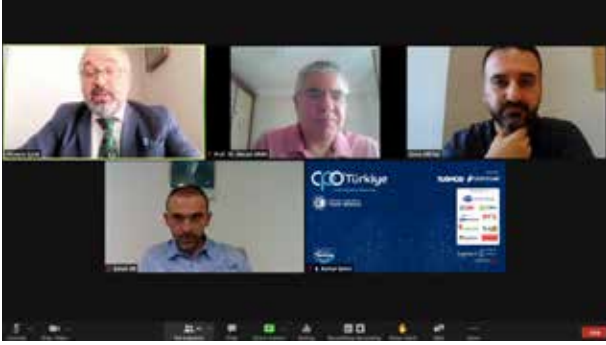
Global Satınalma Krizleri Vaka Çalışmaları

“Uygun Fiyat ve Doğru Fiyat İkliminde Beklentileri Yönetmek” başlıklı oturumda Medipol Sağlık Grubu Satınalma Direktörü İsmail HIZLI, Tüpraş Sözleşme ve Satınalma Direktörü Göksel BAYDAR ve Ford Otosan Kıdemli Satınalma Müdürü Cem SANCAK konuşmacı olarak yer aldı.

Satınalma yöneticisinin kriz dönemine karşı önceden önlem ya da öngörü sahibi olması ve piyasayı iyi okuması gerektiğinin altı çizilen oturumda, yerleşirme ve millileştirme stratejilerinin global satınalma krizlerinde kısmen de olsa bir çözüm sunabildiği ifade edildi.



Mesleki Gelişim



Meslek Olarak Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticiliği

“Meslek olarak Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticiliği” başlıklı oturumda TÜSMOD YK Üyesi Hüseyin ÇELİK, Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Necati ARAS, Medipol Üniversitesi Kariyer Ofis Koordinatörü Emre URFALI ve Er Bakır A.Ş. CPO’su İsmail ER konuşmacı olarak yer aldı.

Satınalma ve tedarik zinciri yöneticiliği ile ilgili kariyer ve mesleki eğitimlerin gerekliliğine ilişkin gündemin yer aldığı oturumda, satınalma mesleğinde gelişmek ve tedarik zinciri yönetimde kariyerine başlamak isteyen gençlerin master ve doktora programları ve sertifika eğitimleri ile kendilerini yenilemediği takdirde temin departmanı müdürü olarak kalacağı belirtilerek bu mesleği seçen kişilerin trendleri sürekli takip etmesi ve yeniliklerden ve gelişmelerden haberdar olması gerektiği tavsiyesi paylaşıldı.



Global CPO Olmak

“Global CPO Olmak” başlıklı oturumda TÜSMOD Başkanı Gürkan HÜRYILMAZ, EIPM Başkanı Bernard GRACIA, Sourcing Solved Genel Müdürü Iain Campbell MCKENNA ve BSH Ev Aletleri Grubu Kıdemli Satın Alma Direktörü Ulaş ÖZEN konuşmacı olarak yer aldı.

Değişen iş dinamikleri ve artan karmaşık katmanları ile küresel satınalma yönetiminin inceliklerinden bahsedilen oturumda bugün tedarikçi için inovasyon, dijital dönüşüm, yeni ürün ve hizmetler, iklim değişikliği, jeopolitik istikrar gibi konuların stratejik öncelik haline geldiği söylendi.



Global Chapter



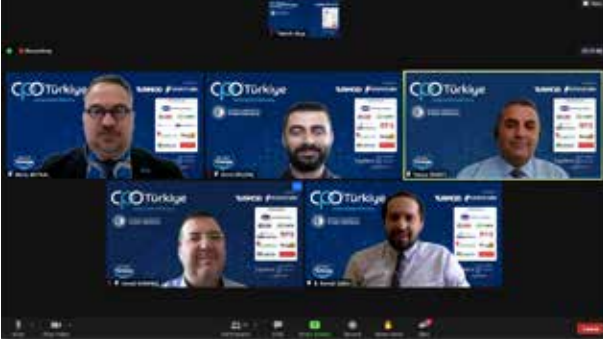
Süveyş Kanalı Krizinin Bize Öğrettikleri

“Süveyş Kanalı Krizinin Bize Öğrettikleri” başlıklı oturumda MNG Yer İşletme Başkanı Serkan EREN, UTİKAD Başkanı Emre ELDENER ve NTR Afrika Televizyonu Genel Müdürü Tuncay DEMİR konuşmacı olarak yer aldı.

Ticaretin küreselleşmesinde önemli ve öncü rol oynayan denizyolu taşımacılığının genellikle büyük hacme sahip, birim fiyatı ve zaman duyarlılığı düşük yüklerin taşınması açısından da önemli bir taşıma modu olduğunun belirtildiği oturumda Süveyş Kanalı'nın uzun bir süre kapalı kalmasıyla ilgili yaşanan süreç değerlendirildi. Kanalı kapalı olduğu süreçte lojistik ve tedarik zinciri açısından küresel tedarik zincirine etkilerinin konuşulduğu oturumda ekonomik, siyasi ve lojistik açıdan Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan önemli bir köprü olduğuna değinildi.



Dijital Satınalma



Dijital Satınalma ile Satınalmada Mükemmeliyet Merkezi Olma

“Dijital Satınalma ile Satınalmada Mükemmeliyet Merkezi Olma” başlıklı oturumda TÜSMOD Genel Sekreteri Meriç BAYKAL, PWC Tedarik Zinciri Lideri İsmail KARAKIŞ, Havelsan İş Ekosistemi Yönetimi Müdürü Yavuz EKİNCİ ve SabancıDx Ürün Müdürü Emre ERGENÇ konuşmacı olarak yer aldı.

Pandemi sürecinin tedarik zincirine etkileri sonucunda dijitalleşme, stratejik ortaklıklar, risk yönetimi, çeviklik, bilgi iletimi ve sürdürülebilirlik gibi alanların yönetiminin kapsamının genişletileceğine dikkat çekilen oturumda tedarikçileri seçerken ve iş birliği yaparken çevre dostu ve yeşil satınalma bütünü ile karşı karşıya kalınacağına vurgu yapıldı. Satınalmada dijitalleşmenin başarıyı belirlediğinin dile getirildiği oturumda, TÜSMOD’un dijital dönüşüm yönetimi modülünden bahsedildi.



Dijital Dönüşüm ve Getiri Analizi

CPO Türkiye’de “Dijital Dönüşüm ve Getiri Analizi” başlıklı oturumda Rumeli Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Oğuz ÖZYARAL, MedicalPark ve Liv Hastaneler Grubu Tedarik Zinciri Direktörü Dr. Mustafa IŞIK, Doğu Grubu Stratejik Tedarik Direktörü Gökhan ALTUN ve EY Tedarik Zinciri & Operasyonlar Danışman Lideri Arda KARAÇELEBİ konuşmacı olarak yer aldı.

Dijital dönüşüm, satınalma ve getiri analizi denildiğinde aslında mali açıdan bakıldığında gelir tabloları (Ebitda; Earnings, Before, Interest, Tax, Depreciation and Amortization) ile ilerleme konusuna dikkat çekilen oturumda, dijital dönüşüm süreci nasıl etki eder, sürecin neresinde yer alır gibi şirketlerin Ebitda tablolarına bakıp buradan satınalma ve dijital dönüşümün katkısını değerlendirmek gerektiği söylendi.



Alternatif Finansman Modellerine Satınalma Ekosistemi Olarak Ne Kadar Hazırız?

“Alternatif Finansman Modellerine Satınalma Ekosistemi Olarak Ne Kadar Hazırız?” oturumunda Abdi İbrahim Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü Ufuk GÜLER, DMO Genel Müdürü Mücahit ÖZDEMİR ve XYZ Teknoloji Ayşegül ŞENSOY konuşmacı olarak yer aldı.

Sağlık Market’in kendisinin tamamen alternatif finansman yöntemi olduğundan ve uçtan uca yönetilmesi şu an için gündemde olmamakla birlikte blockchain’den de istifade edilebileceğinden bahsedilen oturumda, bunu bir finansman aracına çevirmenin mümkün olduğu söylendi.

Blok zincir teknolojisinin makine öğrenmesi ve yapay zekaya göre yeni bir teknoloji olduğu ve finans ve satınalmada ne kadar doğru regüle edilirse o denli işler hale gelebileceği söylendi. Tedarik zincirine entegre edilmiş blok zincir teknolojisinin kalite ve finansmanı olumlu etkilediği kaydedildi. Özellikle medikal sektörde ABD’de ilaç sektörünün ciddi oranda bozulan ve iadesi ile yaşanan kayıplarının önlenmesi için üreticiden eczane rafına gidene kadar içine entegre edilmiş akıllı kontratlarda sorunlu kısımların bulunarak çözümlenmesi ve sorumluların görevlerinin tanımlanması ve yerine getirilmesi konusunda blockchain teknolojisinin kullanıldığından bahsedildi.



Workshop

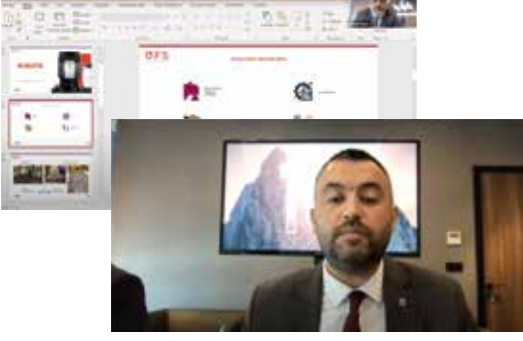


Satınalma Süreçlerinde Dijital Dönüşüm

“Satınalma Süreçlerinde Dijital Dönüşüm” başlığı ile SabancıDx Workshopu düzenlendi. Oturumda SabancıDx Kanal ve Ürün Satış Yöneticisi Mert Ülker ve SabancıDx Kanal ve Ürün Satış Yöneticisi Alper Uygur konuşmacı olarak yer aldı.

2001 yılından bu yana Pratis markası ile alıcı firma ve tüm sektörlerde faaliyet gösteren tedarikçilere hizmet veren SabancıDx'in talep toplamadan sipariş almaya kadar tüm satınalma süreçlerinin Pratis dijital platformu üzerinden yönetilebildiğinden bahsedilen oturumda, platformda yer alan tedarikçi ekosisteminin farklı tedarikçilerle buluşmaya imkan sağladığı belirtildi. 70 bini aşkın elektronik pazarlık, 375 ürün hizmet grubu, 30 bini aşkın yerli ve global kayıtlı aktif tedarikçi ve yıllık 2 milyar dolarlık işlem hacmi ile satınalmada avantajlar sunan Pratis'in e-alım, e-teklif toplama, e-satış ihalesi gibi pazarlık süreçleri, bilgi ve raporlama ile tedarikçi performans yönetimi kısımları hakkında bilgi verildi.





Entegre Tesis Yönetimi ve Covid 19 Pandemi Sürecindeki Önemi

“Entegre Tesis Yönetimi ve Covid 19 Pandemi Sürecindeki Önemi” başlığı ile UFS Kurumsal Hizmetler Workshopu düzenlendi. Oturumda UFS Kurumsal Hizmetler İş Geliştirme Direktörü Erdinç GÜNGÖR ve UFS Kurumsal Hizmetler Entegre Hizmetler Direktörü Veysel ÜÇER konuşmacı olarak yer aldı.

United Group markalarından biri olan UFS'nin tesislerdeki temizlik, güvenlik, catering gibi işlerin tek elde ve verimli bir şekilde yönetme kabiliyetinden bahsedilen oturumda firmanın deneyimli ve profesyonel ekibiyle sektördeki tesis yönetim firmalarından ayrıştığı vurgulandı.



Dünyada ve Türkiye’de Siber Risk Sigortaları

“Dünyada ve Türkiye’de Siber Risk Sigortaları” başlığı ile Can Sigorta ve Reasürans Brokerliği Workshopu düzenlendi. Gazeteci Yazar Volkan AKI'nın moderatörlüğünde gerçekleşecek oturumda Munich Re-Siber Risk ve İnovasyon Lideri Ali Yılmaz KUMCU, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Sevi GÜLOĞLU ve Reasürans ve Özel Risklerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Merve SÜRÜCÜ konuşmacı olarak yer aldı.

Türkiye’de 2018 yılında 73 bin, 2019 yılında 150 bin ve 2020 yılında 118 bin siber saldırının hedef aldığı belirtilerek bu ataklardan 2020 yılında Türkiye’nin küresel ölçekteki siber saldırılardan nasibini oldukça fazla alan ülkeler arasında yer aldığı söylendi. Türkiye’ye düzenlenen siber saldırıların yüzde 43’ünün KOBİ’lere düzenlendiğinin altı çizilen oturumda hayatın her alanında kolaylık sağlayan dijital dönüşüm ile birlikte Türkiye’de hizmet sunan siber risk sigortalarından bahsedildi.



Buy From Türkiye alıştayı

Satınalma ve Tedarik Yönetiminin Geleceği / Yerli ve Milli

CPO Türkiye’de “Buy From Türkiye - Satınalma ve Tedarik Yönetiminin Geleceği / Yerli ve Milli” başlıklı alıştay düzenlendi. Sektör profesyonellerinin katılımı ile gerçekleşen kapalı oturum soru-cevap ve SWOT alışması kısımlarından oluştu. Buy From Türkiye alıştayında katılımcılara satınalma ve tedarik yönetimin geleceğine yönelik öngöröleri ve işletmelerin yerli ve milli konusunda yaklaşımları soruldu.

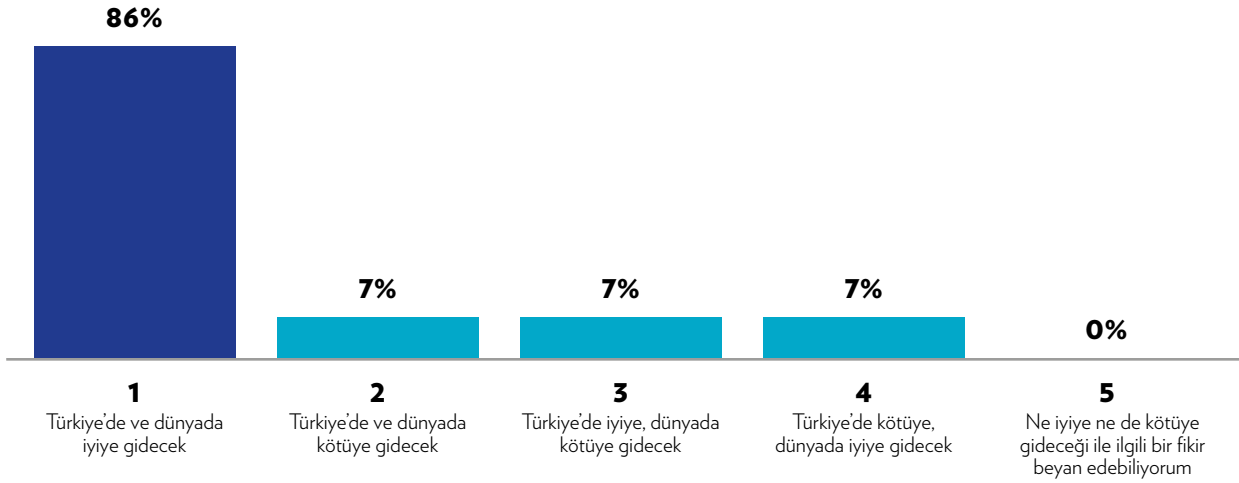


SATINALMA VE TEDARİK YÖNETİMİ TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA İYİYE GİDECEK

Satınalma ve tedarik yönetiminin geleceğine ilişkin öngörülerini sorulan katılımcıların yüzde 86'sı Türkiye'de ve dünyada iyiye gideceği yönünde seçeneği işaretledi. Yüzde 7'ser oranda katılımcı grubu "Türkiye'de ve dünyada kötüye gideceği" ile "Türkiye'de iyiye, dünyada kötüye gideceği" seçeneklerini işaretledi.

Satınalma ve tedarik yönetiminin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

1. Türkiye'de ve dünyada iyiye gidecek.
2. Türkiye'de ve dünyada kötüye gidecek.
3. Türkiye'de iyiye, dünyada kötüye gidecek.
4. Türkiye'de kötüye, dünyada iyiye gidecek.
5. Ne iyiye ne de kötüye gideceği ile ilgili bir fikir beyan edebiliyorum.



CPO TÜRKİYE'YE KAMU VE STK DÜZEYİNDE KATILIMIN OLMASI ÖNEMLİ

Dijital satınalma ve tedarik zincirinin konuşulduğu bir dönemde CPO'ların varlığını hissettirmeleri için çalıştayın yapılması ve raporunun ilgili kurumlara sunulmasının doğru bir yöntem olduğunun belirtildiği çalıştayda CPO Türkiye'ye Bakanlık düzeyinde katılımın ve STK Başkanlarının da etkinliğe dahil olmasının önemine dikkat çekildi. Satınalmacıların TÜSMOD çatısı altında buluşmalarının önemine vurgu yapılarak satınalmanın değer kazanması için bu çatı altında diğer STK'larla iletişim halinde olmak gerektiği belirtildi.

DİJİTALLEŞME KONUSUNDA GEÇ KALMAMAK GEREKİYOR

Dünya trendlerine bakıldığında dijitalleşmenin kaçınılmaz olduğu ve pandeminin süreci daha da hızlandırdığı belirtilerek şimdiden dijitalleşme konusunda harekete geçmek gerektiği söylendi.

STK'LARLA İŞ BİRLİKLERİNDE GECİKMELER YAŞANDI

Ege bölgesi olarak yerel yönetimlerle bir araya gelmenin hedeflendiği ancak pandemiden dolayı tedarikçilerle bile bir araya gelinememişken yeni tanışmaların amaçlandığı topluluklarla iletişime geçmekte gecikmeler yaşandığı belirtildi.

TÜSMOD ALMANYA VE YURTDIŞINDA KURULACAK YAPILAR İLE BUY FORM TÜRKİYE DESTEKLENECEK

TÜSMOD olarak Almanya'da başlatılan yapının Fransa ve İngiltere gibi Avrupa'nın diğer ülkelerinde ve Amerika'da da kurulmasının planlandığı belirtilerek böylelikle Buy from Türkiye'nin destekleneceği söylendi.

BUY FROM TÜRKİYE İLE YURTDIŞINDA FARKINDALIK YARATMAK YURTDIŞINDA İSE TÜRKİYE'DEKİ POTANSİYELİ DUYURMAK HEDEFLENİYOR

Buy from Türkiye ile Türkiye'deki katma değerli üreticilerin global tedarik zincirinde yer almasının sağlanmasının hedeflendiği belirtildi. Buy from Türkiye'nin iki misyonu olan yurtdışında satınalma karar vericileri açısından bir farkındalık yaratmak, yurtdışında ise ihracatı en üst seviyeye çıkarırken ithalatı da azaltmak amacı ile yurtdışındaki satınalma karar vericilerine Türkiye'deki potansiyeli duyurmak olmak üzere iki misyonundan bahsedildi.

BUY FROM TÜRKİYE KONUSUNDA SOMUT HEDEFLER KONULUP SATINALMACILAR DA İŞİN İÇİNE DAHİL EDİLMELİ

Buy from Türkiye konusunda ihracatı yüzde 30 artırmak gibi net hedefler koyup ilgili mercilere sunulabileceği belirtilerek daha önce Ekonomi Bakanlığı ile bu tarz çalışmalar yapıldığı ve Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) politikalarının üretildiği, bu politikalarla birlikte yazılı her şeyin ortaya konulduğu ancak uygulamaya geçilemediği kaydedildi. Uygulamaya geçilememesindeki en önemli nedenlerinden birinin de satınalmacıların bu işin içine dahil edilmemeleri olduğu söylendi. Bu stratejiler oluşturulurken kar amacı güden sektör firmalar işin içine dahil edilmediğinde bir ayağının eksik kaldığı söylendi. Yerleştirme ve yakınlaştırma çalışmalarının doğru uygulandığından bir yanda EBİT'i artırdığı diğer yandan free cash flow'u yükselttiği ve riski azalttığı belirtilerek bunların da aslında CEO'ların ana hedefini oluşturduğu vurgulandı.

Güçlü Yanlar ve Fırsatlar

- Motivasyon ve adaptasyon
- Güçlü imalatçılar
- Maliyet avantajı
- Rekabetçi fiyatlar
- Boş kapasite
- Maliyet
- Hızlı servis/çözüm
- Tedarik süreci
- Esnek üretim
- Üretim bilen ucuz işgücü
- Ticaret hukuku
- Sahip olunan teknoloji
- Genç işçi/eleman
- Zengin doğal kaynaklar
- Lokasyon
- Gümrük Birliği
- Lojistik avantajlar
- Kalifiye çalışanlar
- Kısa tedarik süreleri
- Sertifikalı şirketler



TÜRKİYE’NİN COĞRAFİ KONUM VE FİYAT AVANTAJI VAR

Lojistik maliyetlerinin çok yüksek olması nedeni ile neden Buy from Türkiye sorusunun bugün için bir cevabının olabileceği, Çin kaynaklı lojistik fiyatların yükseldiği bir dönemde Avrupa ülkelerine yakınlığı nedeni ile Türkiye’nin avantajlı bir ülke konumunda olduğu kaydedildi.

Katma değerli ürünlerin yanı sıra ülkelerin rekabetçiliği açısından “Cost redaction surcing by from Turkey” mottosundan bahsedilerek Türkiye’nin stratejik konumunun iyi değerlendirilmesi gerektiği vurgulandı.

TÜRKİYE’NİN İŞSİZLİK SORUNUNA KALİTELİ ÜRETİM VE İHRACAT İLE ÇÖZÜM SAĞLANIR

Çin’e karşı Türkiye’nin Gümrük Birliği avantajı olduğu belirtilerek Türkiye’den ithal edildiğinde herhangi bir gümrük ya da ek verginin konmadığı söylendi. Avrupa’nın diğer ülkelere ürün tedarikinde fiyatların çok arttığı kaydedilerek Türkiye’den temin noktasında fiyat ve üretimde kaliteli eleman avantajı olduğuna ve Türkiye’nin uzun vadeli işsizlik sorununa kaliteli ürün, Türkiye’de üretim ve ihracat ile çözüm bulunabileceğine değinildi.

GLOBAL MARKALAR GLOBAL TEDARİKÇİLER DOĞURACAKTIR

Yurtdışına açılmak için küresel çapta markalaşmak gerektiğinin altı çizildi. Türkiye’de marka olmuş bir firmanın ileride yurtdışındaki mağazalarda satılmak üzere talep gören bir marka olması için çaba sarf etmesi gerektiği vurgulandı. Markalar büyüdükçe yan sanayi firmalarının da büyümesi gerektiği ve doğal olarak da büyüyeceği, böylelikle global markaların global tedarikçiler doğuracağı belirtildi.

ESNEK VE ÇEVİK HAREKET EDİLMELİ

Türkiye’nin doğa kaynak zenginliğinden yararlanmanın firmalara üretim ve kaynak avantajı sunduğuna ve Türk firmaların esnek ve çevik olmalarının tedarik avantajı sağladığına dikkat çekildi.

Zayıf Yanlar

- Girişim eksikliği
- Merkez Bankasının kararları
- Türk Lirası
- Yetkinlik tuzağı
- Enflasyon
- Yatırım maliyeti
- Döviz riski
- Güvensizlik
- Şeffaf olmamak
- Siyasi riskler
- Girişimcilik
- Üretimde istikrarsızlık
- Teknoloji eksikliği
- Kurumsalın zayıf olması
- Hammaddeyi dövizle satınalma



ÜRETİM İÇİN MEVCUT MAKİNELERİN TEKNOLOJİLERİ YETERLİ DEĞİL

Firmaların çalıştığı Alman şirketlerinin Türkiye'deki teknolojinin yetersizliğinden yakındıkları, özellikle KOBİ niteliğindeki firmaların eski tip Çin makinelerinin toleransları yakalamadığı ve üretim hızları da düşük olduğundan fiyatta rekabet edilebilir bir teklif veremedikleri belirtildi. Diğer yandan büyük ve kendini teknolojik anlamda sıklıkla yenileyen firmalar için bu durumun geçerli olmadığına değinildi.

YURTIÇİNE HAKKIYLA HİZMET VEREN KÜÇÜK TEDARİKÇİLER İŞ YURTDIŞINA GELDİĞİNDE TİCARET YAPMAKTA ZORLANIYOR

Yurtdışında birçok ülkede üretim yapan zincir firmanın Türk yetkililerce yönetilen satınalma birimlerinin Buy from Türkiye yaklaşımına uyararak diğer ülkelerindeki fabrikalar için gerekli ve Türkiye'de üretilen her türlü ürünü Türkiye'den alma yaklaşımında olduğu ancak küçük tedarikçi firmaların yurtçinde iyi hizmet ve satış vermelerine karşın yurtdışına satış deneyimleri olmadığından ve dış ticarete ilişkin kayıtları dahi olmadığından bu bağlantılarda eksik kaldıkları belirtildi. Yurtçinde sağlam hizmet veren tedarikçi firmaların yurtdışında da aynı kalite hizmet ile çalışmaları yani ihracat yapmaları gerektiği kaydedildi. Türkiye'de kazandıkları ciroların daha fazlasını belki de çok daha hızlı bir şekilde yurtdışı ile ticaret yaparak kazanmaları mümkünken girişimcilik eksikliğinden dolayı küçük firmaların bu konuda eksik kaldıkları söylendi.

TÜRK MALI ALGISI REKABETTE ELİMİZİ ZAYIFLATIYOR

Kaliteli ürün üretilmesine ve Alman mallarının kalitesi yakalanmasına rağmen "Türk malı" algısı ile rekabette daha uygun fiyatlara alma yaklaşımının Türk firmaları zorda bıraktığı belirtildi. "0" hata konusundan bahsedilerek bir Fransız firmanın Türkiye'deki bir firma ile çalışmak için sözleşmelerin Türk firma tarafından doğru anlaşılmadığını fark ettiklerinden Türkçe bilen bir satınalmacıyı istihdam etmek durumunda kaldığı söylendi.

KERVAN YOLDA DÜZÜLÜR MANTIĞI İLE YOL ALINIYOR

Diğer yandan Türk üreticilerin işi alabilmek adına bazı zaman gözlerini kapayarak bazı sözleşme maddelerini pas geçip nasıl olsa çözeriz, kervan yolda düzülür mantığı ile imzalar attığı kaydedildi.

ÜRÜNÜN HER KOŞULDA ARKASINDA DURMAK GÜVEN SAĞLIYOR

Sözleşmelerdeki uzlaşmazlıklara örnek olarak bir Türk firmanın sözleşmeye ürün firmadan çıktığı andan itibaren sorumluluk firmaya ait değildir gibi bir ibare koyduğu ancak uluslararası pazarlarda ürünün her koşulda arkasında olmanın önemi ve firma açısından güvenilirliğine dikkat çekildi. Türk firmaların uluslararası ticari kurallara uymadaki acemiliklerini ve eksik bakış açlarına vurgu yapıldı.

PATRON ŞİRKETLERDE İNİSİYATİF ALMA VE İKNA ETME ZORLAŞIYOR

Çoğunlukla patron şirketlerinin olduğu Türkiye’de jenerasyon farklılıkları ve vizyon eksikliği nedeni ile profesyonel yöneticiler olarak birçok adımı atmakta ve üst yöneticileri ikna etmekte zorlanıldığı ve bunun da sürdürülebilirlik açısından olumsuz etki yarattığı ifade edildi.

İŞ VE KÜLTÜREL ANLAMDA İLETİŞİM DİLİ İYİ BİLİNME Lİ

Uluslararası alanda Türk ve yabancı yöneticilerin iletişim dil ve kültürlerinin farklı olmasının satınalmada Türk şirketlerin zayıf yanlarından biri belirtilerek örneğin bir toplantıda gelen bir telefona cevap vermenin Türkler için ne kadar yoğun bir iş adamı olduğu algısı yarattığını düşündürürken yabancılar için ise bu davranışın nezaketsizlik olarak görüldüğü belirtildi.

TÜRK FİRMALAR KENDİLERİNİ İYİLEŞTİRMEK VE GELİŞTİRMEK İÇİN ÇABA SARF ETMİYOR

Avrupa'nın Çin ve Hindistan gibi ülkelerle ticarete sıkıntılar yaşadığı ve bunun Türk firmalar için aslında bir fırsat olduğu, buna karşın Türk firmaların kendilerini iyileştirmek ve geliştirmek için çok çaba sarf etmediği belirtilerek işlerini eksik yapmalarına rağmen her şeyi ben bilirim şeklindeki tutumlarını bırakmadıklarından bu fırsatı değerlendirmede zorluklar yaşadıkları söylendi.

KİŞİLER DEĞİL SİSTEMLER DİKKATE ALINMALI

Kişilerin değil sistemlerin üstünlüğüne inanç eksikliğinin Türk firmalarının zayıf yanları olduğu ve sistemlerin birbirleri ile zayıf ya da güçlü yanlarının tartışılması gerekirken kişilerin kararlarının önemsenmesi ve sisteme uyulmamasının olumsuz etkileri olduğu vurgulandı. Sisteme değil satma formuna göre üretim yapıldığı, zayıf şirket hafızalarının geçmişten ve hatalardan ders almayı zorlaştırdığı ve yetkinlikler ile liyakat eksikliklerinin de fazla olduğu belirtilerek talimatlar, prosedürler, işleyişler, kalite kontrol sinoptikler gibi hataların sonuçlarının hızlı bir şekilde düzeltilip aksiyon alınmaması ile şirketlerde sapma formunun çalıştığı belirtildi. 6-7 araba markasına sahip Almanya'nın başarısının nedenlerinden birinin de otomotivin en önemli konularından biri olan sistem üstünlüğü olduğu söylendi.

Aksiyonlar

- Güçlü reklam/tanıtım
- Üreticilere teşvik/destek
- Eğitim
- Üretim teknolojileri
- İş Adamları Derneği
- Görüş, bilinç, disiplin
- Üretim, teknoloji, yatırım
- Dijitalleşme
- Ülkeler arası tanıtım



UCUZ İŞGÜCÜ MANTIĞI İLE PAZARLAMA YAPMAK YANLIŞ

Türkiye'de potansiyel olduğu ancak bu potansiyelin iyi pazarlanamadığı, işçilik ucuz mantığı ile pazarlamanın ise kalifiye işgücünün fiyatını da düşürdüğü belirtilerek sürdürülebilir iş ve üretim için insana yatırım ve destek verilmesi gerektiği söylendi. Liyakata önem vermek ve genel müdür, satılma direktörü ya da elaman gibi hangi düzeyde olursa olsun o görevi icra eden kişiye, kararlarına ve profesyonelliğine saygı duymak gerektiği belirtildi.

SATINALMACININ PROFESYONELLİĞİNE SAYGI DUYULMALI

Satılma mesleğinin bir mesleki profesyonellik alanının olduğunu herkesin bilmesi ve kabul etmesi gerektiği belirtilerek işçisinden mühendisine herkesin bir satılmacı gibi yorum yaptığı ya da davrandığı söylendi. Bir satılmacı nasıl bir mühendisin işi ile ilgili fikir beyan edemiyor ise aynı şekilde satılmacının karar ve iş yapışı ile ilgili de profesyonelliğine saygı duymak ve kararlarına güvenmek gerektiği vurgulandı.

KÜÇÜK ŞİRKETLERDEKİ PERSONEL YETERİNCE EĞİTİM ALAMIYOR

KOBİ niteliğindeki şirketler ile patron şirketlerinde personelin yeterince eğitim almadığı ve gelişmeler konusunda geri kaldığı belirtilerek yönetici iyi olunca iyi bir satılmacı olduğu ancak kötü ise satılmacının da ona benzediği vurgulandı.

TÜRK TEDARİKÇİLER YURTDIŞINDAKİ ALICILARLA YURTDIŞINDAKİ SATINALMACILAR ARACILIĞI İLE BULUŞTURULABİLİR

Yurtdışında çalışan Türk satınalmacıların konumları ya da STK üyelikleri gereği zaman zaman farklı farklı şirketlere Türk tedarikçiler önerdikleri ve bu network bağlantılarının artırılabilceği vurgulandı. Çokuluslu firmalarla çalışan satınalmacılara böyle bir talepte bulunulabileceği söylendi.

LOJİSTİK DEZAVANTAJ İŞÇİLİK MALİYETİ AVANTAJINI NÖTRLÜYOR

Euro'nun da artması ile birlikte Almanya'ya oranla Türkiye'de ciddi işçilik maliyeti avantajı olduğu, bununla birlikte Türkiye'deki lojistik dezavantajın işçilik maliyetini tükettiği söylendi.

MERKEZİ SATINALMA DEPARTMANLARINDA ETKİN OLMAK GEREKİYOR

Avrupa'da birden fazla ülkede faaliyet gösteren firmaların satınalmacılarının "Avrupa Merkezi Satınalma" gibi merkezi satınalma birimlerine rapor verdiği ve Türkiye'den tedarikçi önerme konusunda Türk satınalmacıların merkezi ikna noktasında etkin rol oynayabilecekleri belirtildi.

SADECE SATINALMACILARIN ÇABALARI İLE BUY FROM TÜRKİYE HEDEFİNE ULAŞILAMAZ

Buy from Türkiye konusunun sadece satınalmacıların konusu olmaması gerektiği belirtilerek başta CEO olmak üzere firmanın tüm birimlerinin yöneticileri ve çalışanları aynı yaklaşımla hareket ettiği zaman yol alınabileceğine değinildi.

SATINALMACILARA SADECE KRİZ DÖNEMLERİNDE DEĞİL HER ZAMAN EŞİT DEĞERDE ÖNEM VERİLMELİ

Pandemi ile birlikte satınalmacının öneminin daha net anlaşıldığı ve son dönemlerde yönetim kurulu toplantılarında yer aldıkları belirtilerek sadece kriz dönemlerinde değil her zaman satınalmacının öneminin bilinmesi ve yönetim açısından deneyim ve birikimlerinden yararlanılması ve her zaman eşit değerde önem verilmesi gerektiğine işaret edildi.

YURTDIŞINDAKİ SATINALMA STK'LARI İLE BİRLİKTE ÇALIŞILMALI

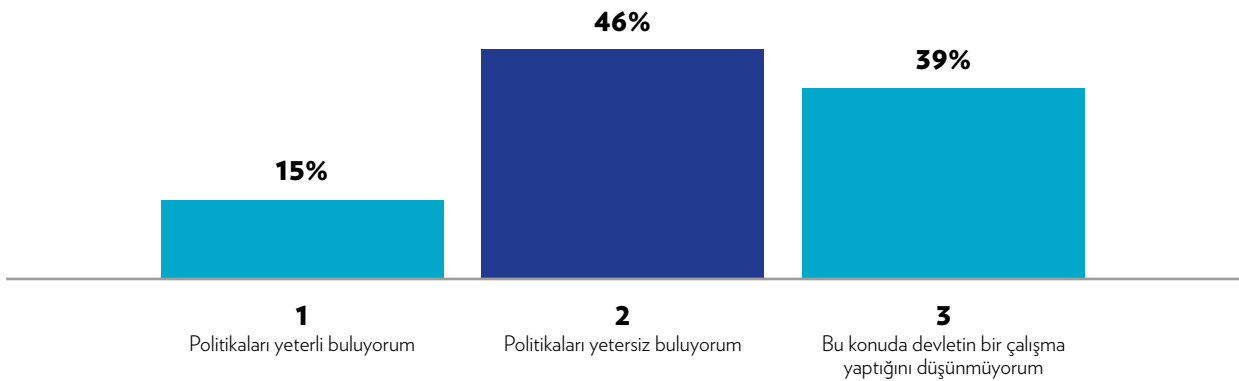
Avrupa'daki satınalma dernekleri ile ortak çalışmalar yapmak ve iş birlikleri geliştirmek gerektiği belirtildi. Sadece Almanya'daki bir dernekten bahsedilerek üye sayısının 110 bin kişi olduğu söylendi.

SATINALMA VE TEDARİK YÖNETİMİ İLE İLGİLİ YERLİ VE MİLLİ POLİTİKALAR YETERLİ DEĞİL

Türkiye'de satınalma ve tedarik yönetimi ile ilgili yerli ve milli politikalar konusunda düşünceleri sorulan katılımcıların yüzde 46'sı politikaları yetersiz bulurken yüzde 39'u bu konuda devletin bir çalışma yaptığını düşünmediklerini belirtti. Yüzde 15 oranında katılımcı satınalma ve tedarik yönetimi ile ilgili yerli ve milli politikaları yeterli buldu.

Ülkemizde satınalma ve tedarik yönetimi ile ilgili yerli ve milli politikalar hakkında düşünceleriniz...

1. Politikaları yeterli buluyorum
2. Politikaları yetersiz buluyorum
3. Bu konuda devletin bir çalışma yaptığını düşünmüyorum

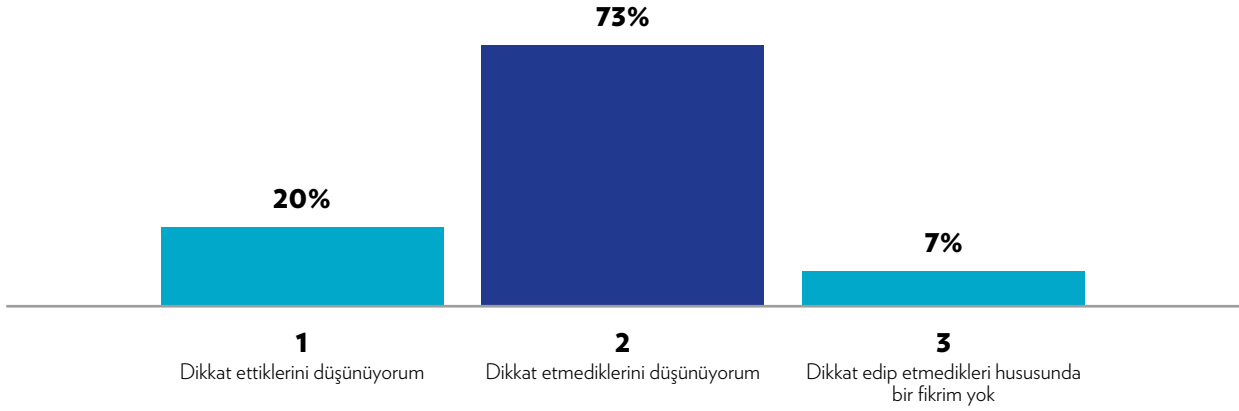


TÜRKİYE'DEKİ İŞLETMELER SATINALMA VE TEDARİK SÜREÇLERİNDE YERLİ VE MİLLİ UNSURLARA DİKKAT ETMİYOR

Türkiye'deki işletmelerin satınalma ve tedarik süreçlerinde yerli ve milli unsurlara dikkat edip etmedikleri konusunda düşünceleri sorulan katılımcıların yüzde 73'ü dikkat etmedikleri, yüzde 20'si ise bunun aksi yönde dikkat ettikleri yönünde düşüncelerini belirtti. Yüzde 7 oranında katılımcı bu konuda fikrinin olmadığı yönünde seçeneği işaretledi.

Türkiye'deki işletmelerin satınalma ve tedarik süreçlerinde yerli ve milli unsurlara...

1. Dikkat ettiklerini düşünüyorum
2. Dikkat etmediklerini düşünüyorum
3. Dikkat edip etmedikleri hususunda bir fikrim yok



Buy from
Türkiye



**“BUY FROM TÜRKİYE GLOBAL SATINALMA
ZİNCİRİNDE YERİNE ALMALI”**

Gürkan Hüryılmaz
TÜSMOD başkanı

Satınalmanın geniş bir alanda kritik bir misyon üstlendiğini belirten TÜSMOD Başkanı Gürkan HURYILMAZ, müşteri odaklı tedarikçi yönetiminin önemine dikkat çekerek satınalma ve tedarik süreçlerinde dijital çözümler üretmek gerektiğini söyledi. Krizlere rağmen sürdürülebilir mekanizmalar kurmak gerektiğini sözlerine ekleyen HÜRYILMAZ, CPO Türkiye’de görüldüğü üzere Buy from Türkiye’nin sahiplenildiğine ve tüm ilgili kurumların bu ibare altında global satınalma zincirinde yerine almasının ülkemiz ve kurumlar adına önemli bir adım olacağına vurgu yaptı.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

TUŞMOD

EKSPOTURK®