

Türkiye Satınalma Raporu 2019

Prof. Dr. Murat ERDAL

İstanbul Üniversitesi
Tedarik Zinciri Yönetimi Bilim Dalı Başkanı

merdal@istanbul.edu.tr
0(533)218 37 56
www.buyernetwork.net



“Türkiye Satınalma Raporu 2019, Satınalma Departmanlarının Mevcut Durumunu Ortaya Koyuyor”

40 farklı sektörden 68 firmanın katılımı ile gerçekleştirilen araştırmanın sonuçları Türkiye Satınalma Raporu 2019 adıyla yayınlandı. İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Bilim Dalı Başkanı ve Buyer Network Kurucu Ortağı Prof. Dr. Murat ERDAL, raporun lansmanını ve öne çıkan başlıkları 3 Mayıs 2019 günü İTO ev sahipliğinde düzenlenen “Tedarik Zinciri Yönetimi Semineri”nde katılımcılarla paylaştı.

Satınalma ve tedarik operasyonlarının büyük bir değişime uğradığını vurgulayan ERDAL, insan, yazılım ve makine işbirliğinin gelişmesi ile işletmelerin alım türlerinin ve alım şekillerinin farklılaşacağını belirtti.

Sözlerine “Türkiye Satınalma Raporu 2019 çalışması için yoğun bir akademik çalışma gerçekleştirdik. Sonuçları işletmelerimizin ve satınalma departmanlarının mevcut durumunu ortaya koyması açısından çok değerli olan bu rapora katkı sağlayan tüm işletmelere teşekkür ederiz. Satınalma raporu sürekli güncellenmeye devam edecek. Buyer

Buyer Network Business

Network Business üyelerimiz raporun tümüne erişim sağlayabilecekler.” diyerek devam eden Prof. Dr. Murat ERDAL, www.buyernetwork.net/business adresi üzerinden kurumsal üyelik gerçekleştirilebileceğini belirtti.

Türkiye Satınalma Raporu 2019’un özet raporunu katılımcılarla paylaşan ERDAL rapordan önemli başlıklar konusunda bilgi verdi ve İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı başvurularının Mayıs ayında başlayacağını belirterek konuşmasını sonlandırdı.

Türkiye Satinalma Raporu 2019 Hakkında

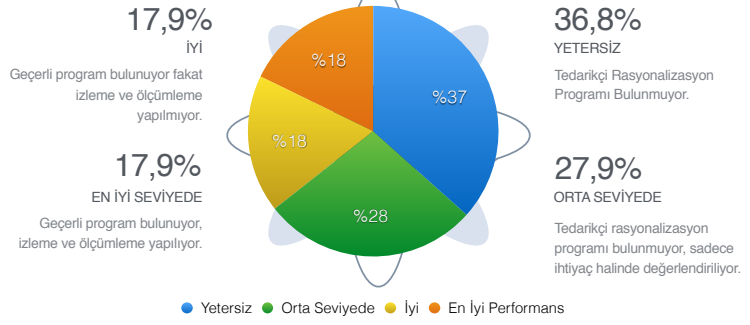
Satinalma ve Tedarik operasyonları özelinde 68 firmanın katılımı ile gerçekleştirilen kapsamlı araştırma sonucunda oluşturulmuştur. 8 Kategoride inceleme gerçekleştirilmektedir.



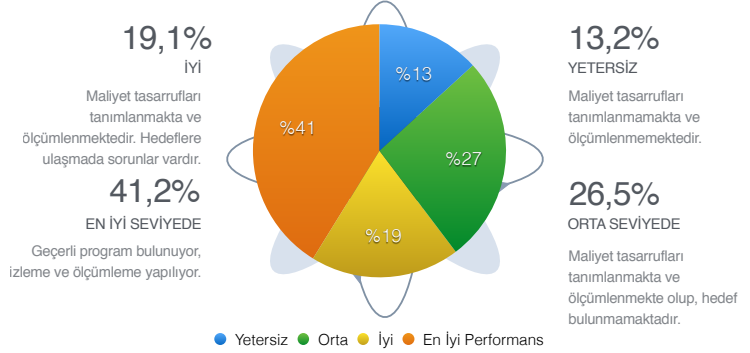
Türkiye Satınalma Raporu 2019'da öne çıkan başlıklar;

- İşletmelerin %37'sinde tedarikçi rasyonelazasyon programı bulunmuyor.
- Maliyetten kaçınmaya yönelik stratejiler işletmelerin %41'inde en ileri seviyede uygulanıyor.
- Operasyonların kesintiye uğramaması için geliştirilen iş sürekliliği planları, katılımcı işletmelerin %50'sinde mevcut fakat sadece %18'inde plan test edilmiş durumdadır.
- İşletmelerin %32'sinde sözleşme risk seviyeleri ölçümlenmemektedir. %23'ünde ise önceden tanımlanmış kriterler çerçevesinde objektif olarak ölçümlenmektedir.
- Harcama görünümü, işletmelerin %53'ünde çeyrekler bazında tedarikçi ve ürün kategori temelinde iyi belgelenmiştir. Satınalma departmanı bu veriyi tasarruf, tedarikçi iyileştirme ve otomasyon amacıyla aktif kullanmaktadır.
- İşletmelerin %34'ünde satınalma departman çalışanları eğitim almamaktadır. Eğitimler plansız gerçekleşmektedir.
- İşletmelerin %40'ında özel olarak geliştirilmiş bir tedarikçi portalı bulunmaktadır.
- İşletmelerin %32'sinde tedarikçi tanıma programı bulunmuyor.
- Onaylı tedarikçi listesi işletmelerin %58'inde aktif bir biçimde takip edilmekte ve güncellenmektedir. Harcamaların %75'ten fazlası onaylı tedarikçi listesi üzerinden yürütülmektedir.

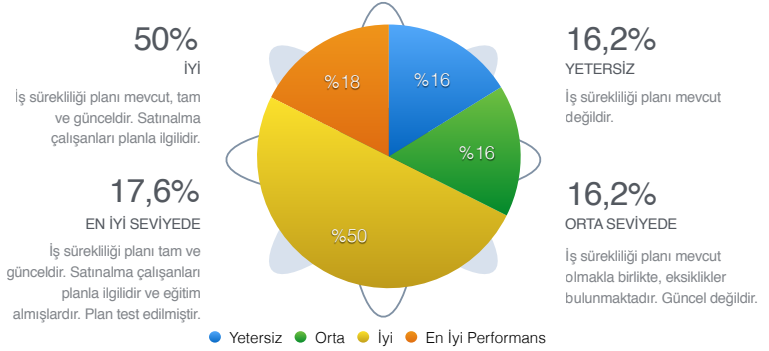
Tedarikçi Rasyonelazasyonu Tedarikçi Tabanını Küçültme Stratejileri



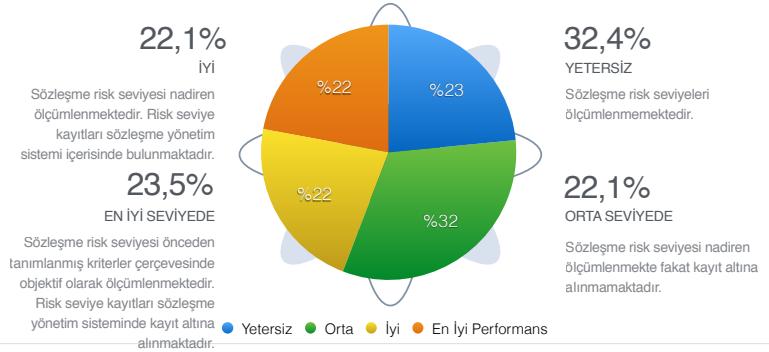
Maliyetten Kaçınma / Maliyet Tasarrufu



İş Sürekliliği Planlarına Bakış



Sözleşme Risk Seviyesi



Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programları

Yüksek Lisans, Yüksek Hedefler !

www.tedarikzinciri.org

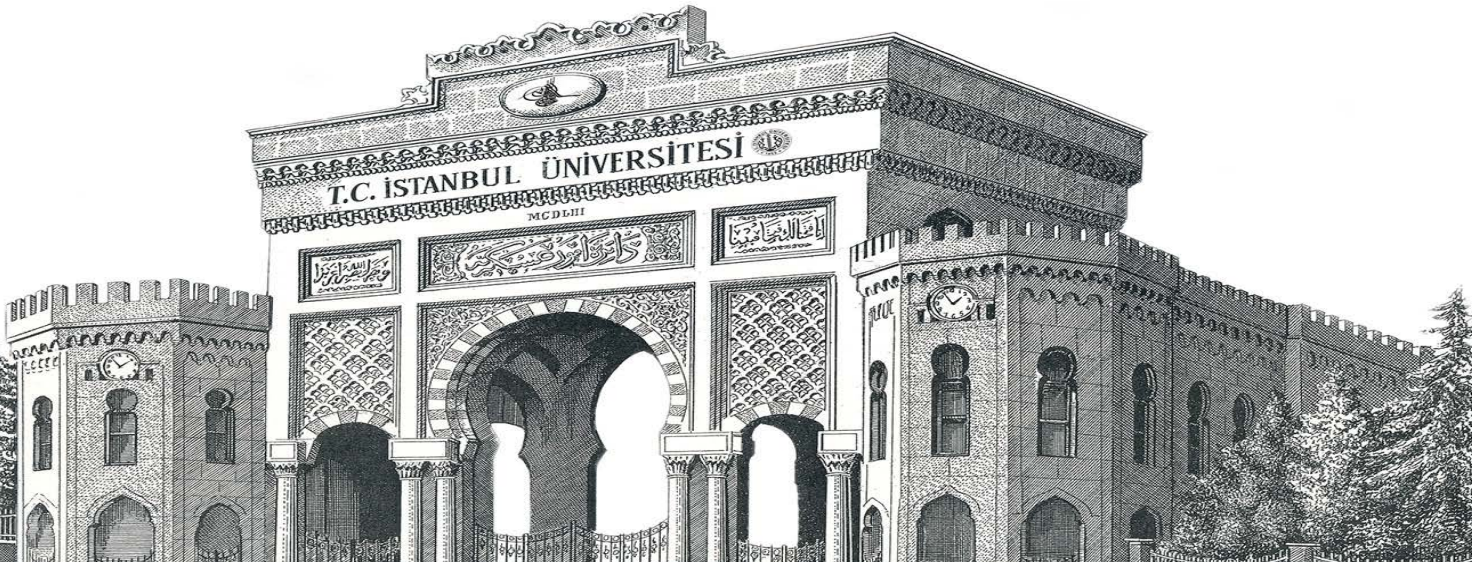


**Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticileri
Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programında Yetiştiriyor**

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

Başvuru Dönemi: Mayıs 2019

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



Satınalma Check Up

Buyer Network Business

Satınalma Check Up ile şirketinizin satınalma ve tedarik uygulamalarının mevcut durumunu ölçümleyebilirsiniz. Check Up sonrası sorunlu alanların tespit edildiği rapor tarafınıza gönderilir. Şirketinize özel kapsamlı rapor için check up sonrası kurumsal olarak iletişime geçebilirsiniz.

– Prof. Dr. Murat ERDAL, Buyer Network, murat.erdal@buyernetwork.net

SKORUNUZU ÖĞRENİN

www.buyernetwork.net/checkup

Mobil İhracat
Çözümlerimiz ile
Uluslararası
Pazarlara
Kolay Açılın.



Yurtdışı Alıcılara Kolay Ulaşın

B2B tekliflerin %50'si cep telefonları üzerinden iletiliyor. Alım öncesi mobil uygulamalardan firma araştırma ve teklif isteme eğilimi artıyor.

İşletmenize Özel Uygulama

Uygulama mağazalarında firmanıza özel isim ve açıklamalar ile yer alın.

Mobil İhracat Stratejisi

Geleneksel stratejilerinizin yanına mobil stratejilerinizi ekleyin.

Güvenli ve Sorunsuz Kullanım

%100 güvenli ve sorunsuz yapısı ile kurumsal yapınıza tam uyum sağlar.

Mobil İhracat Uygulaması Nedir ?

Yurtdışı Pazarlarda Nasıl Avantajlar Sağlar ?

Mobil ihracat uygulaması, **yurtdışı pazarlarda satışlarını arttırmak isteyen işletmelere özel** geliştirilen, hedef ülkenin uygulama mağazalarına yüklenerek şirketin yurtdışı satış ekiplerinin işini kolaylaştıran bir **mobil uygulama çözümüdür**.

Şirketinize özel mobil ihracat uygulaması ile işletmenizin yurtdışı pazarlarda daha görünür olmasını sağlayabilirsiniz. Hedef alıcıların rahatlıkla teklif isteğinde bulunabileceği, ürün ve hizmetlerinizi inceleyebileceği mobil uygulama ile uluslararası ticarete bir adım öne geçin.

İşletmenizin mobil dünyada varlığını güvence altına almak için **Tinova'nın** mobil uzmanlığı ve deneyiminden siz de faydalanın.

Tinova Bilişim Teknolojileri A.Ş.

İstanbul Entertech Teknokent, No:105
Avacılar / İstanbul
www.tinova.com.tr - info@tinova.com.tr
+90 212 509 56 56

