

Tedarik Zinciri Gündemi - Eylül 2023



Prof. Dr. Murat ERDAL

Editör



Tedarik Zinciri Gündemi - Eylül 2023

Değerli Yöneticiler,

G-20 Liderler Zirvesi 9-10 Eylül tarihlerinde Hindistan'da gerçekleşti.

Kapakta yer verdiğim ve yeni bir proje olarak düşünülen uls. taşımacılık koridoru da gündeme düştü.

Güzergah içerisinde birden fazla yükleme – boşaltma – aktarma operasyonu görünüyor.

Yükün çıkış ve varış noktaları arasında çok sayıda taşıma türü (kara + deniz + kara + deniz + kara) ve gümrük idaresi var. Dış ticaret profesyonelleri açısından süre, maliyet, mevzuat (uls. Belgeler vb.), emniyet-güvenlik ve sigorta açısından neler getirecek? Makro açıdan ise yük potansiyeli, hattın karlılığı ve uls. ilişkiler boyutlarının olduğu da bir gerçek. Dergi içerisinde bu konuyu analiz edeceğim.

- > Klasör gönderim listesine eklenmek isteyen iş arkadaşlarımızın

egitim@SatalmaDergisi.com a kısa bir dönüş yapmaları yeterli. Ücretsiz gönderimdir 😊

- > İnsan Kaynakları biriminiz için eğitim kataloğumuzun linkini de paylaşıyorum. Saygılarımla,

<http://satalmadergisi.com/egitim.pdf>

SATINALMA DERGİSİ

Dr. Murat Erdal, 11. yılında 130. sayısına gelen SATINALMA dergisinin kurucusudur.

TİCARET YAPIN

- Talep Havuzu
- Satış Yap
- Teklif Al –Teklif Ver

YENİ MÜŞTERİ BULUN

- **Satış Dış Kaynak Programı**
- **Kanal İş Ortaklığı**

İŞ BİRLİĞİ

- İşinizi Büyütün

satinalmadergisi.com/b2b-is-gelistirme

ticaret@SatinalmaDergisi.com



Prof. Dr. Murat ERDAL

Dr. Erdal, kurumsal pazar ve büyüme stratejileri, tedarik zinciri analitiği, KPI'lar üzerine çalışmaktadır.

merdal@istanbul.edu.tr

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

KİTAPLAR

- Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi, 4. Baskı
- Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Hikayeleri
- Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri
- Entegre Lojistik Yönetimi

EĞİTİM ve DANIŞMANLIK

- Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi
- Tedarikçi Performans Değerlendirme
- Kurumsal Pazarda Satış Yönetimi
- Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri

GÖREVLER

- İ.Ü. Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Program Koordinatörü
- İ.Ü. Bilim ve Teknoloji Politikaları Kurulu
- İ.Ü. Teknoloji Transfer ve Uygulama Merkezi (TTM) Yönetim Kurulu



SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİCİLERİNİN DERGİSİ
Satınalma Dergisi
Eylül 2023 Sayı:129 Yıl:11

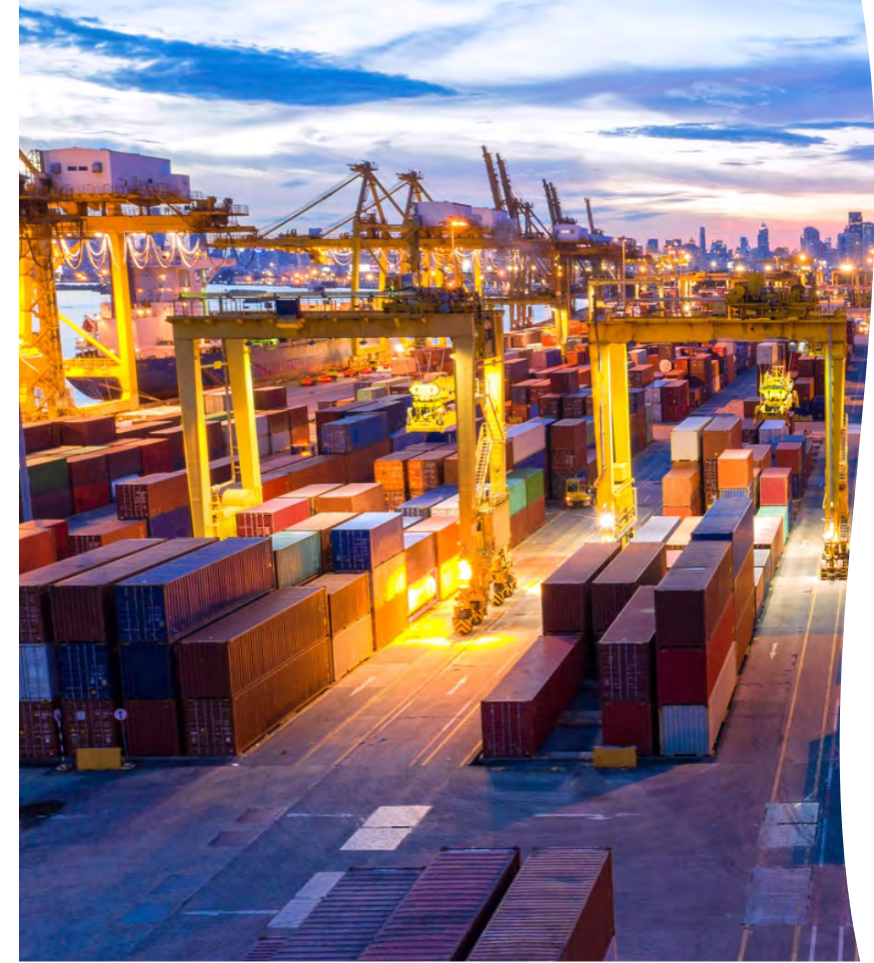
Tedarik Zinciri Gündemi – Eylül 2023

- 00 Satınalma Yöneticileri Endeksi – Global
- 01 Satınalma Yöneticileri Endeksi – Avrupa Bölgesi
- 02 Satınalma Yöneticileri Endeksi – Amerika
- 03 Küresel Enflasyon Rakamları
- 04 Küresel Enflasyon G-7 Ülke Örnekleri
- 05 Emtia Fiyatları: Enerji ve Metal
- 06 Emtia Fiyatları: Tarım
- 07 Küresel Lojistik Pazar Büyüklüğü



Tedarik Zinciri Gündemi – Eylül 2023

- 11 Konteyner Taşımacılığı Verileri
- 12 Hatlar ve Pazar Payları
- 13 Hatların Filo ve Kapasiteleri
- 14 Ana Terminal İşletmecileri
- 15 Forwarderlar ve Konteyner Operasyonları
- 16 Baltık Küresel Konteyner Endeksi
- 17 Drewry Konteyner Endeksi
- 18 Havayolu Taşımacılık Verileri



Tedarik Zinciri Gündemi – Eylül 2023

- 19 Türkiye Liman İstatistikleri
- 20 Yolcu ve Yük Verileri
- 21 Taşıma Şekillerine Göre İthalat
- 22 Taşıma Şekillerine Göre İhracat
- 23 Pazarlık Yetkinlik Değerlendirme
- 24 Pazarlık Stilinizi Öğrenin
- 25 Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi
- 26 İletişim



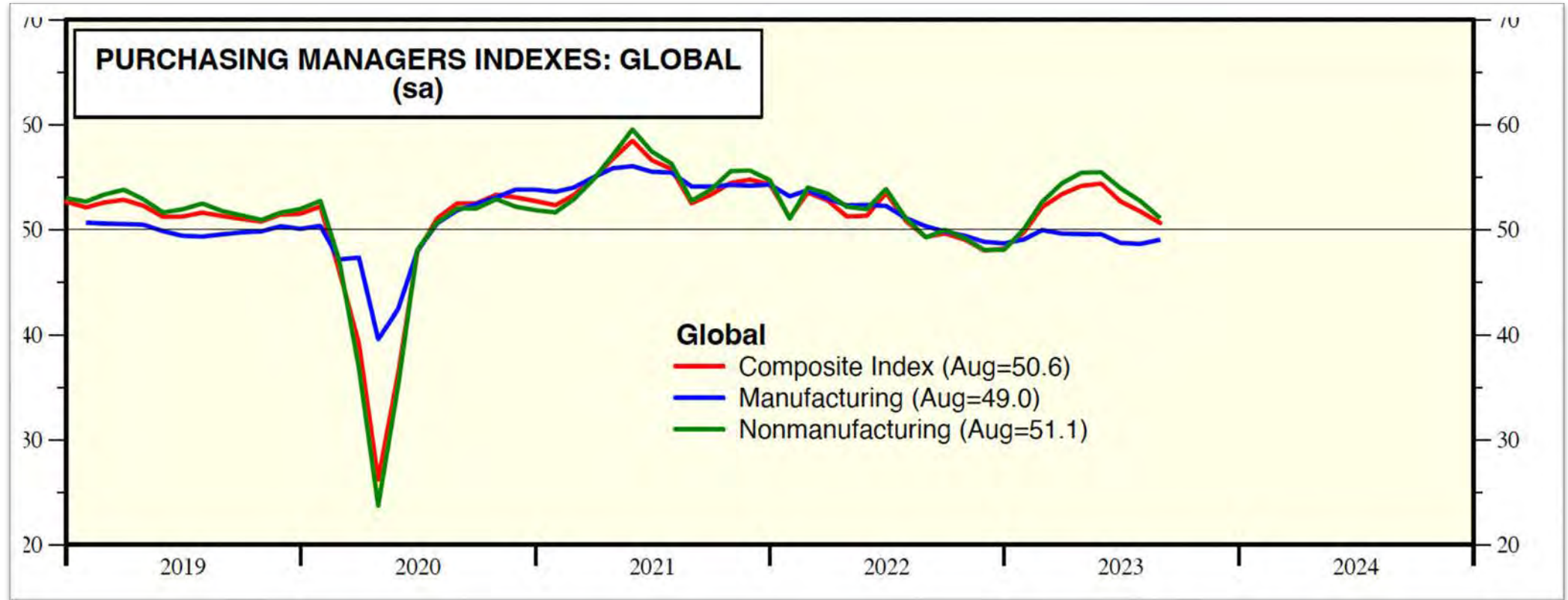


Satinalma Yöneticileri Endeksi



Satınalma Yöneticileri Endeksi – Global (14 Eylül)

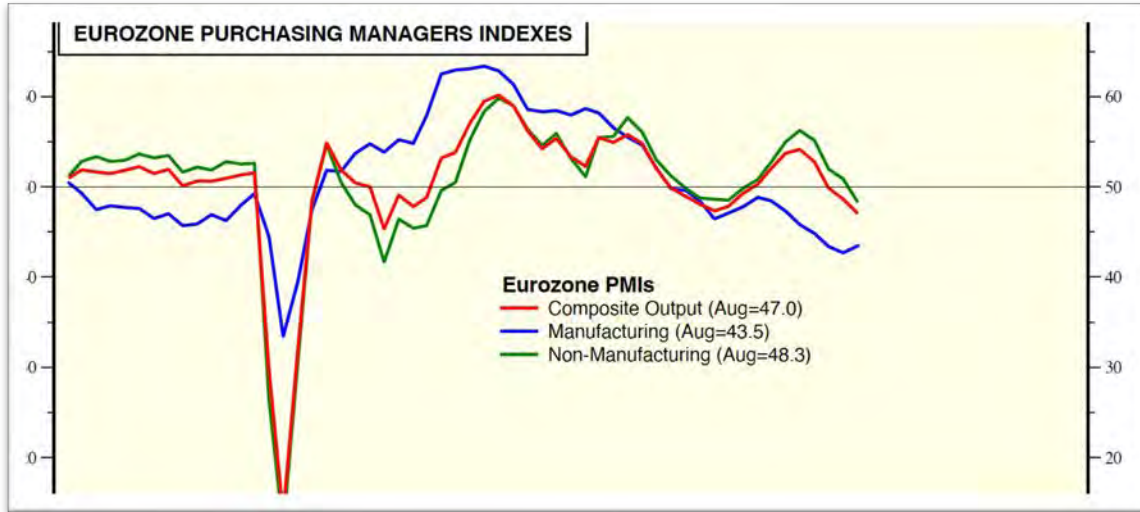
Düşme Eğilimi Devam Ediyor



Satınalma Yöneticileri Endeksi – Avrupa Bölgesi

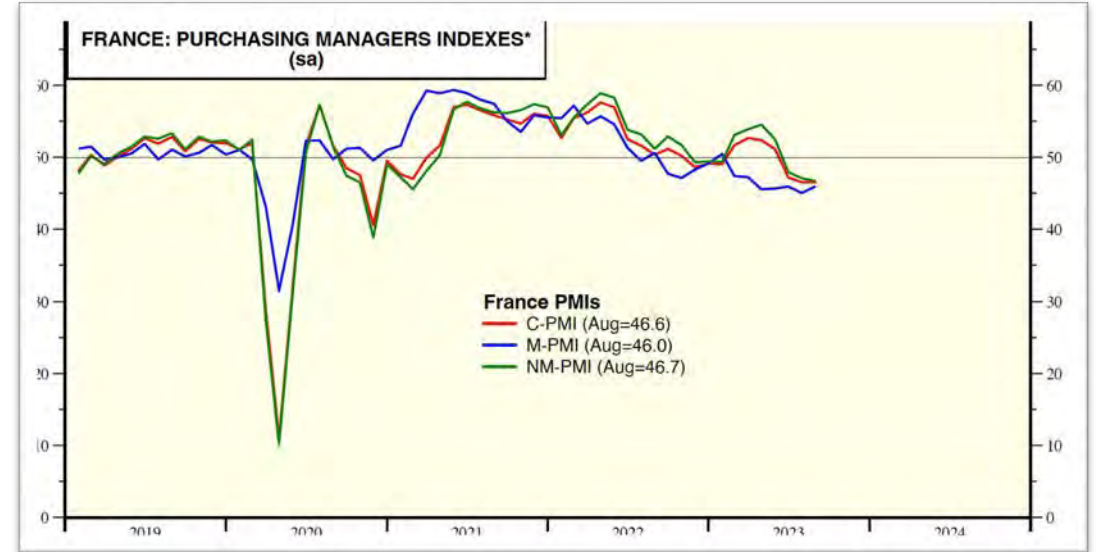
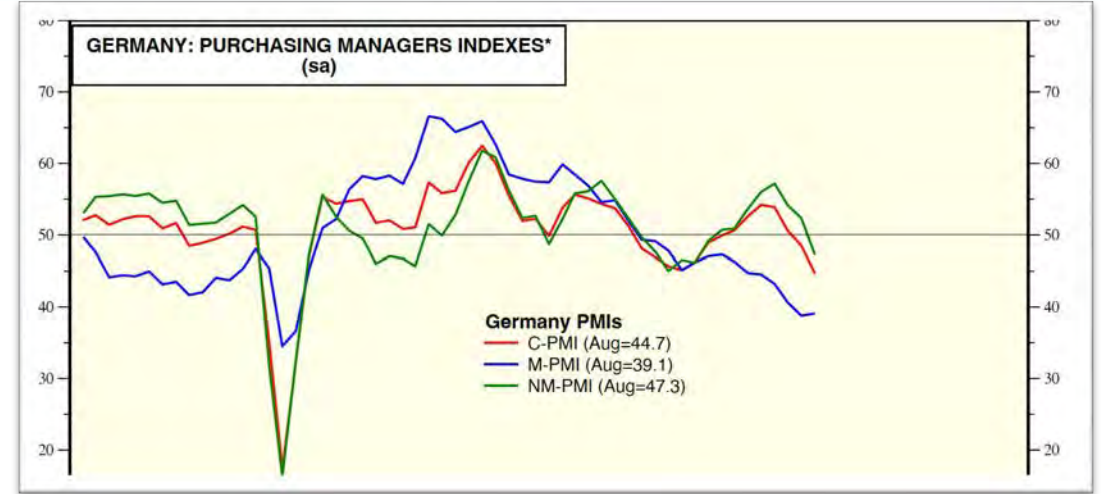
Avrupa PMI

- Düşme eğilimi devam ediyor

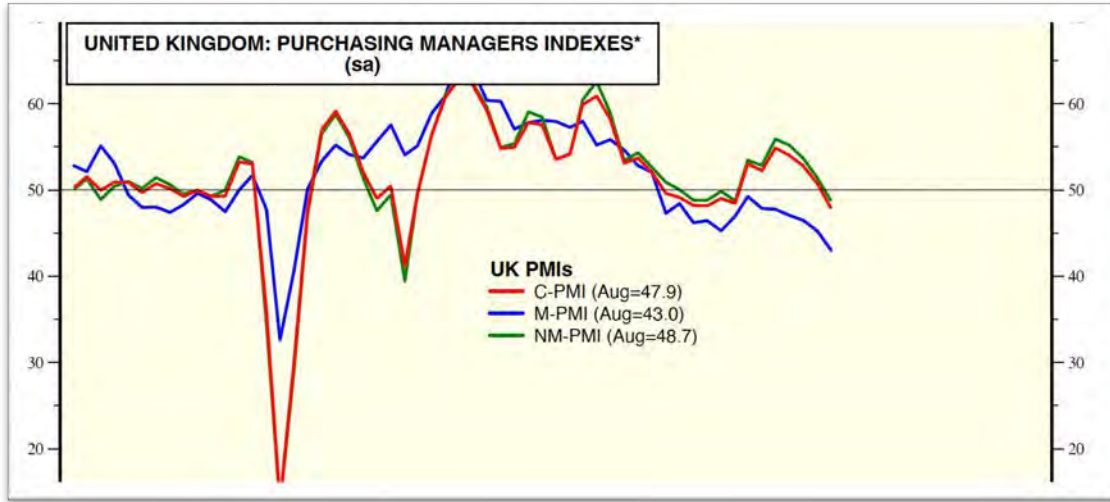


Almanya

- İmalat ve hizmetler dikkat gerektiriyor

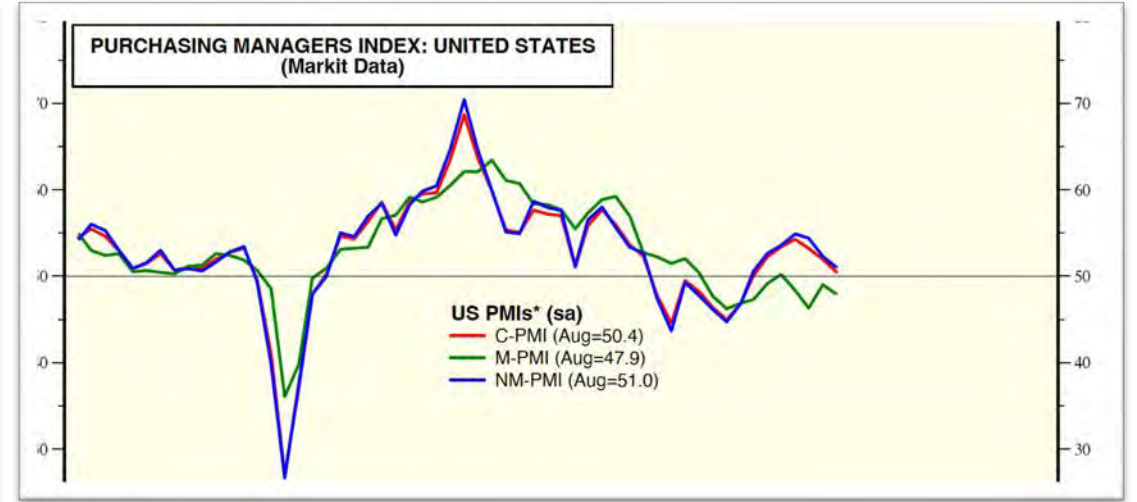


Satınalma Yöneticileri Endeksi – İngiltere ve Amerika



İngiltere

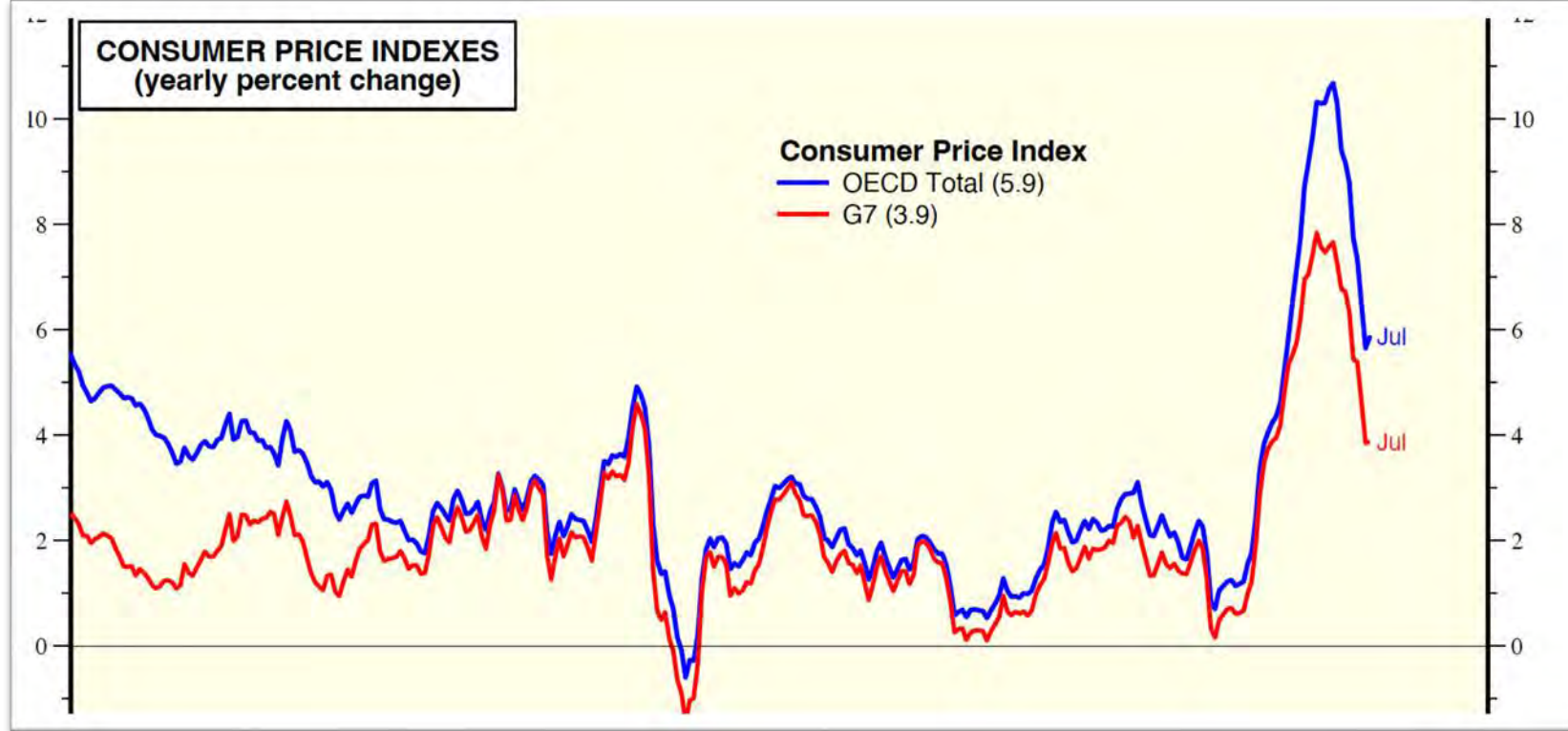
- İmalat ve hizmetler dikkat gerektiriyor



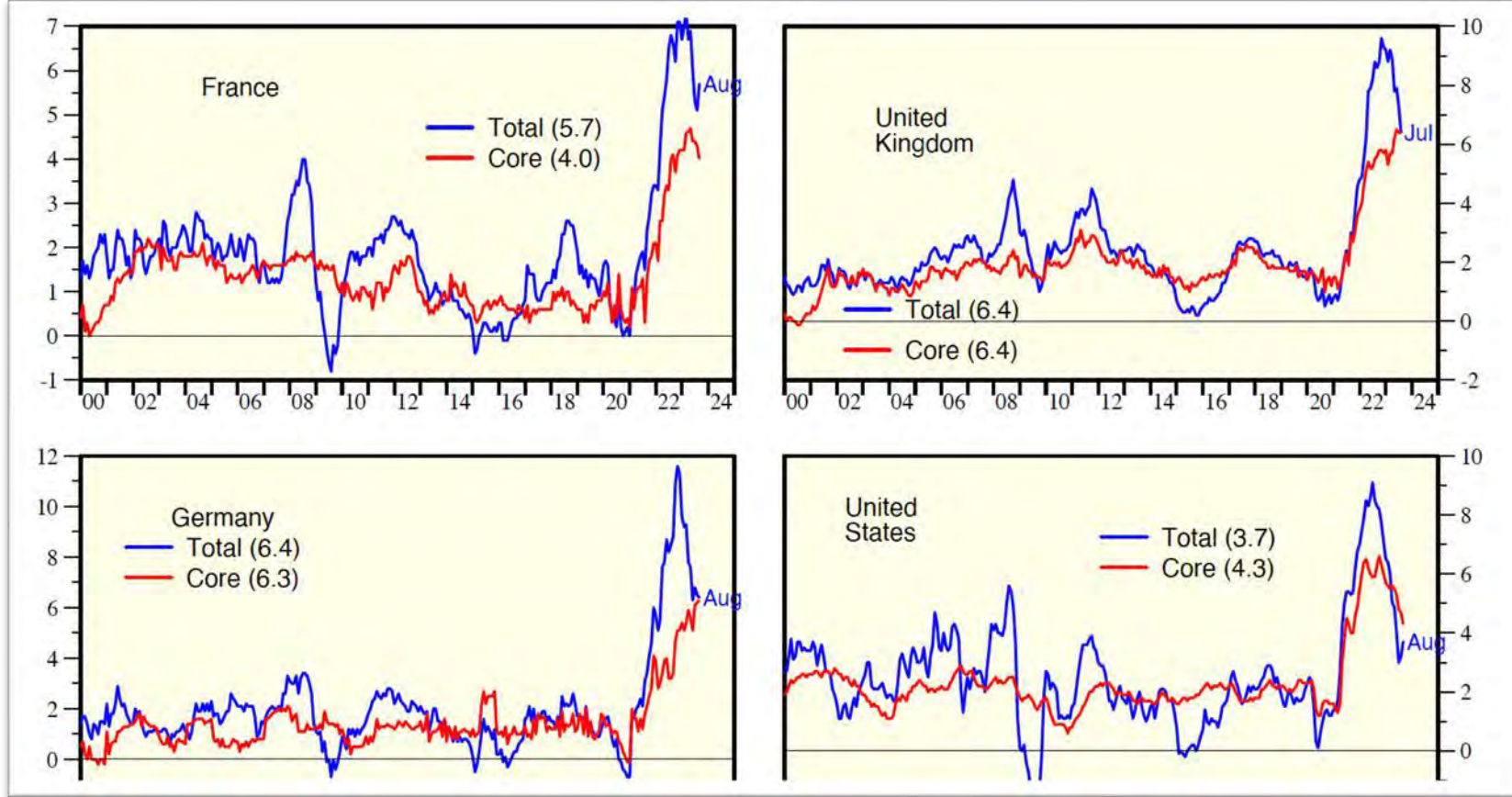
ABD

- Eğilim düşmeye devam ediyor

Küresel Enflasyon Rakamları



Küresel Enflasyon G-7 Ülke Örnekleri



Ekibini Geliştir

EĞİTİM KATALOĞUNU İNDİR

satinalmadergisi.com/egitim.pdf 



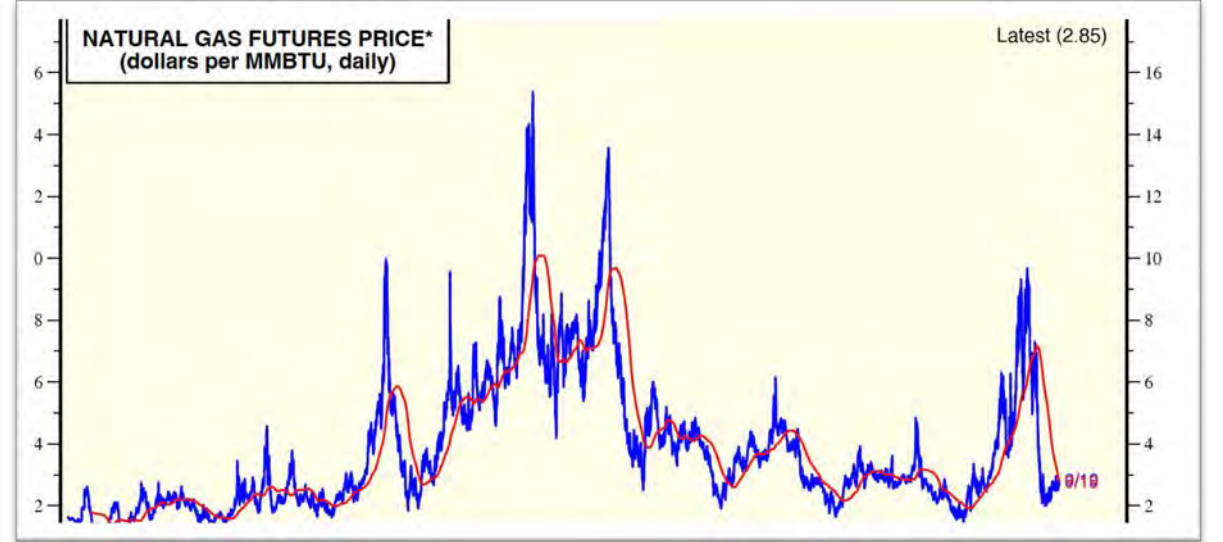
egitim@satinalmadergisi.com



Emtia Fiyatları

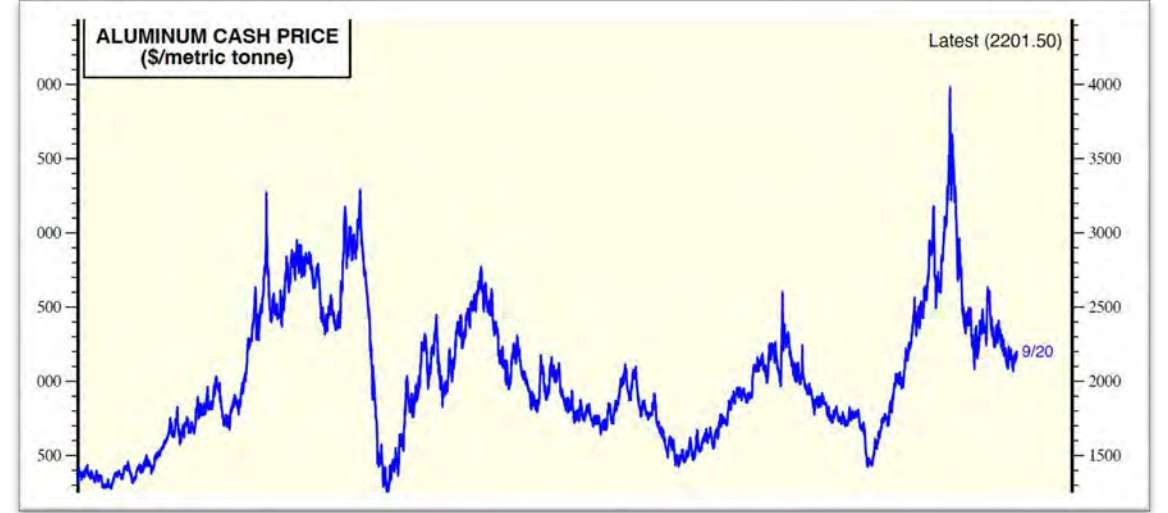


Enerji - 21 Eylül

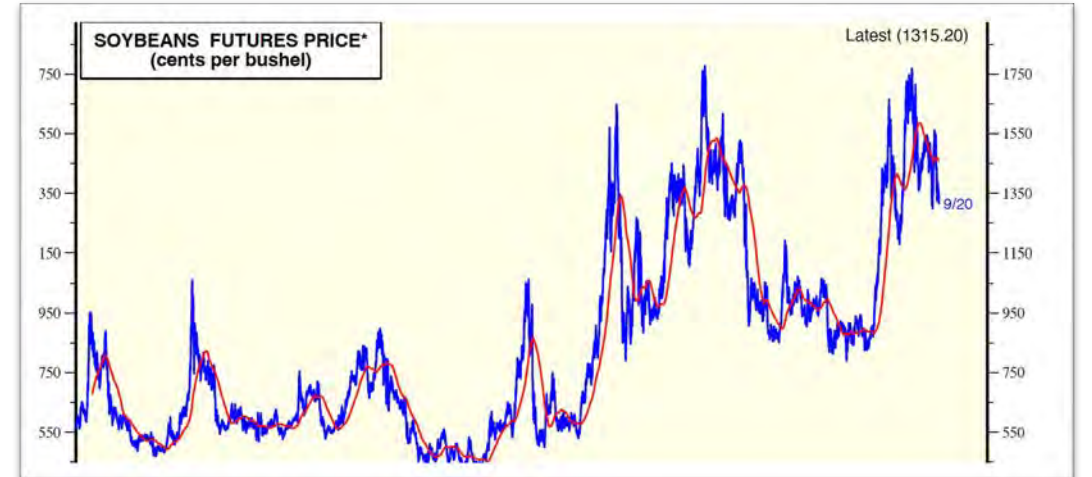
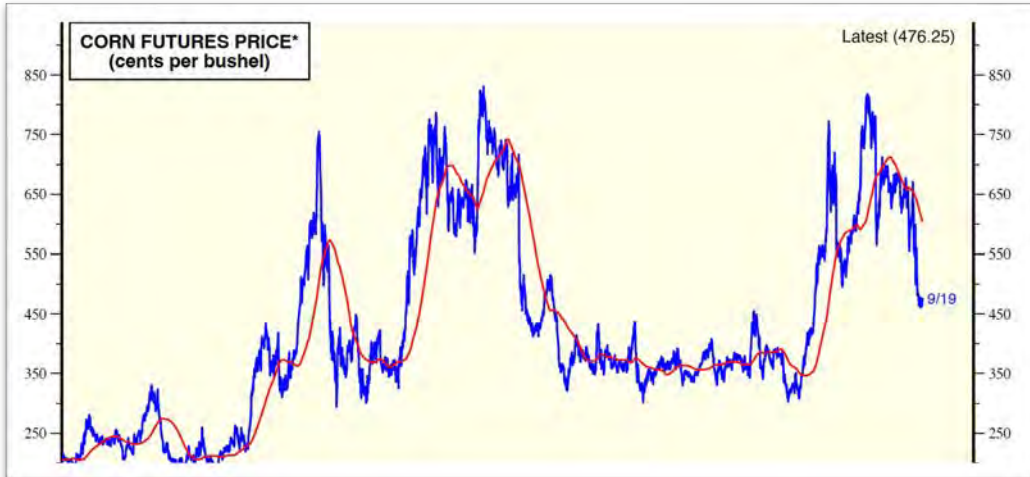
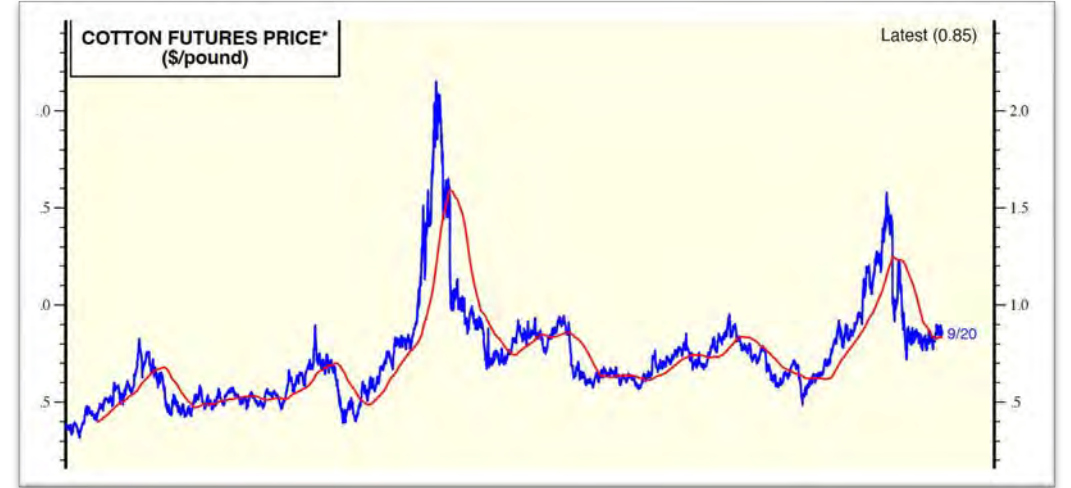
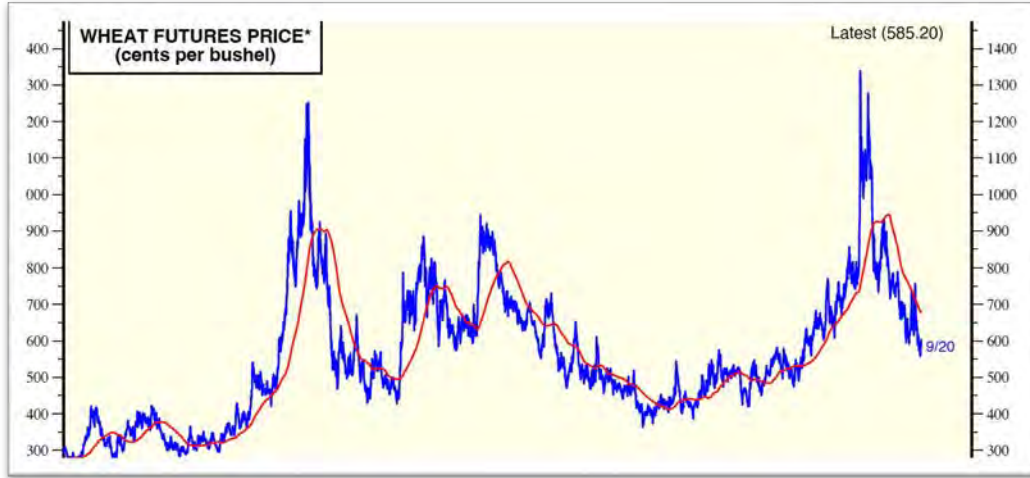


-Tırmanış devam ediyor

Metal - 21 Eylül



Tarım - 21 Eylül



Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Eğitimi

Eğitimde katılımcılarla Testler, Rol Canlandırma ve Vaka Çalışmaları yapılmaktadır.

SatinalmaDergisi.com/egitim.pdf

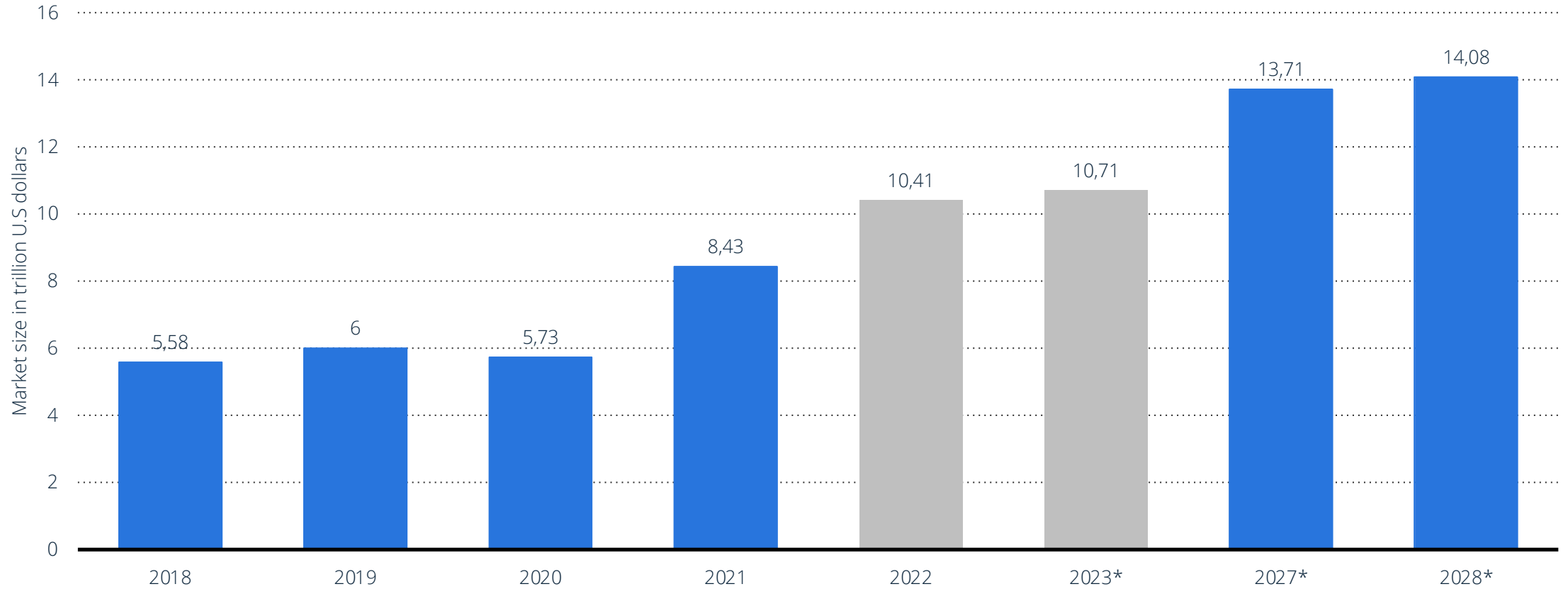


Hindistan – Ortadoğu – Akdeniz ve Avrupa Hattı





Küresel Lojistik Pazar Büyüklüğü (2018 – 2028)



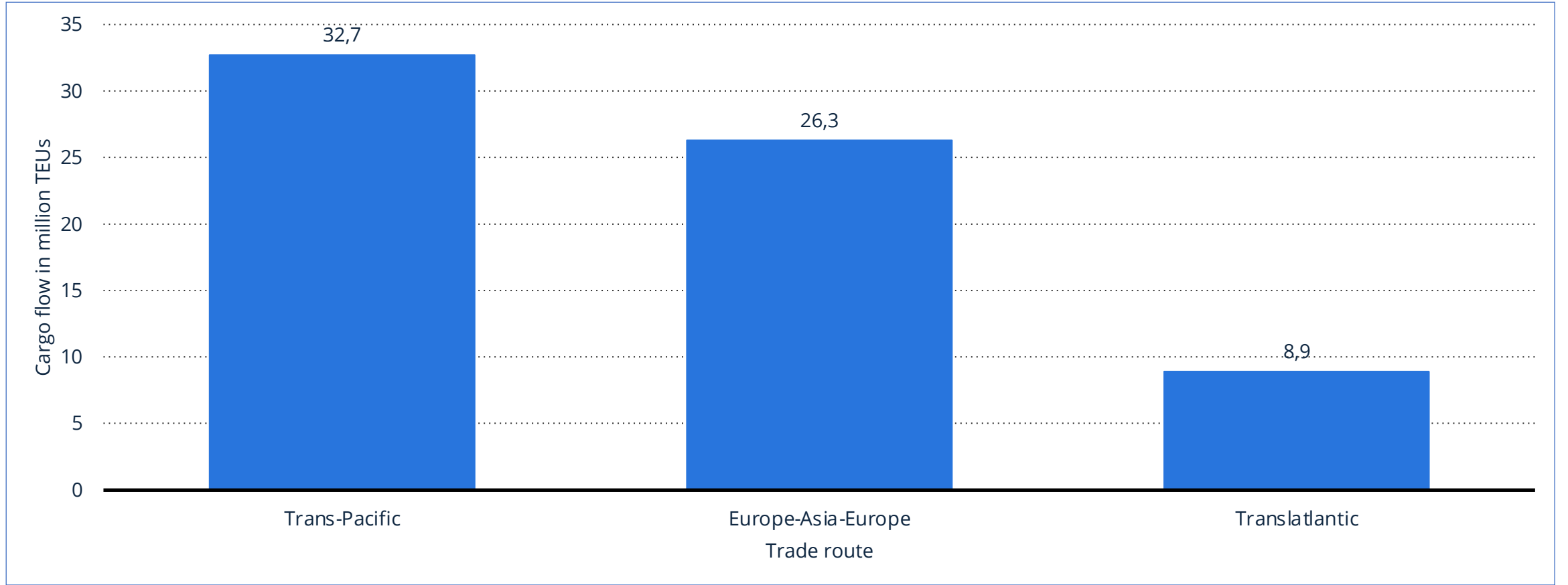
* Tahmin



Konteyner Taşımacılığı Hareketleri – Haftalık Kapasite 21 Eylül 2023

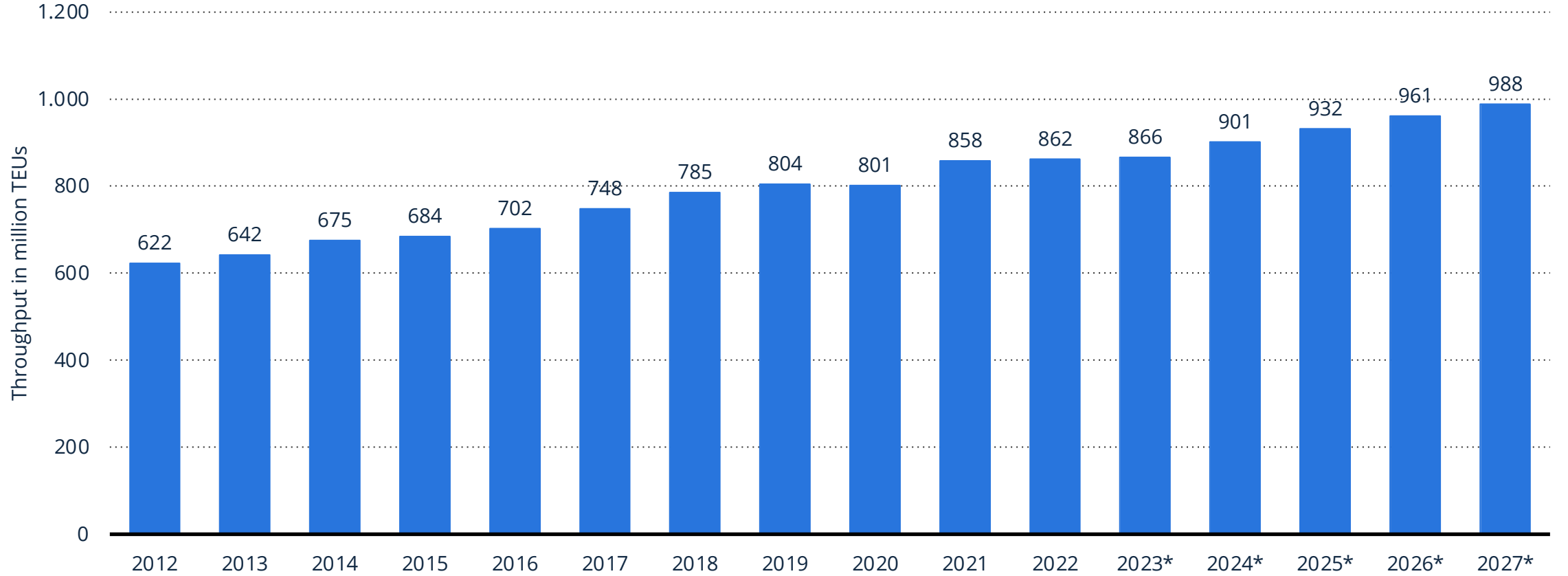


Ana Güzergahlarda Taşınan Konteyner Miktarı (Milyon TEU - 2022)



Twenty-foot equivalent units (TEU)

Limarlarda Elleçlenen Konteyner Miktarı (2012 – 2027 *)



* Tahmin

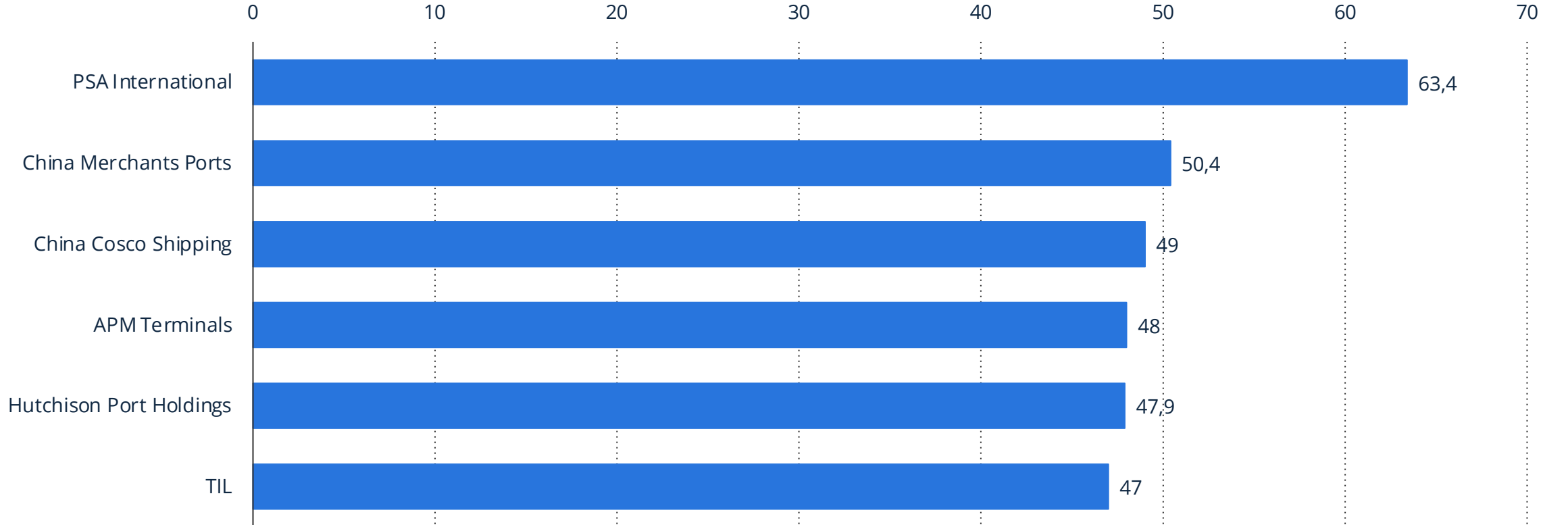
Konteyner Taşımacılığı: Hatlar ve Pazar Payları

Rank	Operator	Teu	Share	Existing fleet	Orderbook
1	Mediterranean Shg Co	5,326,425	19.3%		
2	Maersk	4,141,921	15.0%		
3	CMA CGM Group	3,511,515	12.7%		
4	COSCO Group	2,978,431	10.8%		
5	Hapag-Lloyd	1,897,201	6.9%		
6	ONE (Ocean Network Express)	1,697,842	6.2%		
7	Evergreen Line	1,690,196	6.1%		
8	HMM Co Ltd	790,342	2.9%		
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	705,614	2.6%		
10	Zim	572,978	2.1%		
11	Wan Hai Lines	446,194	1.6%		
12	PIL (Pacific Int. Line)	295,331	1.1%		
13	SITC	156,222	0.6%		
14	KMTC	153,261	0.6%		
15	X-Press Feeders Group	142,142	0.5%		
16	IRISL Group	136,722	0.5%		
17	UniFeeder	125,098	0.5%		
18	Zhonggu Logistics Corp.	122,224	0.4%		
19	Sea Lead Shipping	121,107	0.4%		
20	Sinokor Merchant Marine	115,961	0.4%		
21	Antong Holdings (QASC)	84,540	0.3%		
22	TS Lines	82,287	0.3%		
23	Global Feeder Shipping LLC	74,159	0.3%		
24	RCL (Regional Container L.)	69,248	0.3%		
25	SM Line Corp.	68,489	0.2%		
26	Emirates Shipping Line	67,730	0.2%		
27	Swire Shipping	67,594	0.2%		
28	Matson	63,776	0.2%		
29	Ningbo Ocean Shg Co	63,687	0.2%		
30	Arkas Line / EMES	54,357	0.2%		

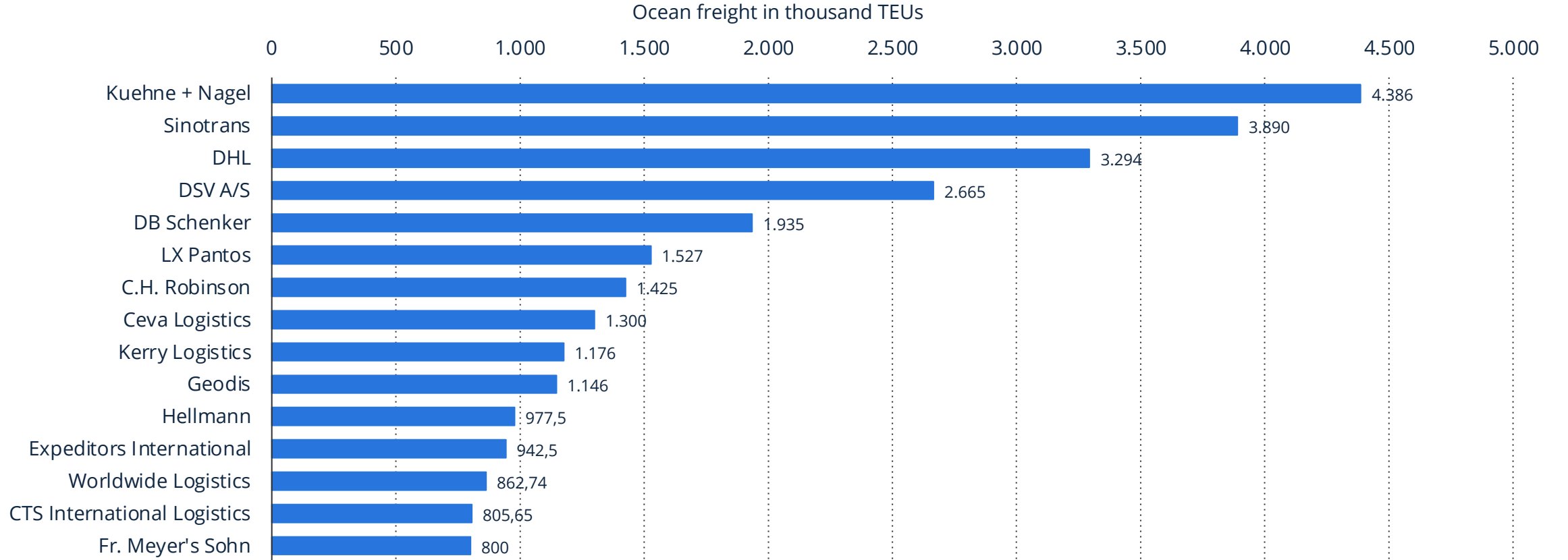
Konteyner Taşımacılığı: Hatların Filo ve Kapasiteleri

Rank	Operator	Total		Owned		Chartered			Orderbook		
		Teu	Ships	TEU	Ship...	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ship...	% existing
1	Mediterranean Shg Co	5,326,425	783	2,521,391	479	2,805,034	304	52.7%	1,455,775	121	27.3%
2	Maersk	4,141,921	683	2,486,473	336	1,655,448	347	40%	401,200	32	9.7%
3	CMA CGM Group	3,511,515	628	1,710,851	243	1,800,664	385	51.3%	1,205,138	115	34.3%
4	COSCO Group	2,978,431	475	1,668,590	181	1,309,841	294	44%	910,294	55	30.6%
5	Hapag-Lloyd	1,897,201	259	1,168,207	122	728,994	137	38.4%	275,640	13	14.5%
6	ONE (Ocean Network Express)	1,697,842	223	783,644	92	914,198	131	53.8%	471,698	37	27.8%
7	Evergreen Line	1,690,196	215	968,756	128	721,440	87	42.7%	825,218	71	48.8%
8	HMM Co Ltd	790,342	71	551,256	37	239,086	34	30.3%	265,027	26	33.5%
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	705,614	93	244,786	53	460,828	40	65.3%	77,500	5	11%
10	Zim	572,978	127	37,181	10	535,797	117	93.5%	286,924	36	50.1%
11	Wan Hai Lines	446,194	119	430,057	111	16,137	8	3.6%	173,836	24	39%
12	PIL (Pacific Int. Line)	295,331	89	192,959	69	102,372	20	34.7%	88,000	8	29.8%
13	SITC	156,222	98	151,340	94	4,882	4	3.1%	23,115	15	14.8%
14	KMTC	153,261	66	85,421	31	67,840	35	44.3%	17,400	3	11.4%
15	X-Press Feeders Group	142,142	81	88,888	39	53,254	42	37.5%	33,024	18	23.2%
16	IRISL Group	136,722	30	136,722	30						
17	UniFeeder	125,098	77			125,098	77	100%	12,000	4	9.6%
18	Zhonggu Logistics Corp.	122,224	89	78,050	31	44,174	58	36.1%	18,544	4	15.2%
19	Sea Lead Shipping	121,107	28			121,107	28	100%	1,930	1	1.6%
20	Sinokor Merchant Marine	115,961	77	95,748	64	20,213	13	17.4%	70,557	16	60.8%
21	Antong Holdings (QASC)	84,540	85	60,901	42	23,639	43	28%	4,888	2	5.8%
22	TS Lines	82,287	41	68,292	31	13,995	10	17%	85,408	16	103.8%
23	Global Feeder Shipping LLC	74,159	30	40,760	14	33,399	16	45%			
24	RCL (Regional Container L.)	69,248	33	61,013	29	8,235	4	11.9%	52,528	6	75.9%
25	SM Line Corp.	68,489	15	59,918	12	8,571	3	12.5%			
26	Emirates Shipping Line	67,730	14	2,546	1	65,184	13	96.2%			
27	Swire Shipping	67,594	34	51,877	25	15,717	9	23.3%			
28	Matson	63,776	27	42,599	20	21,177	7	33.2%	10,860	3	17%
29	Ningbo Ocean Shg Co	63,687	76	33,258	32	30,429	44	47.8%	19,898	13	31.2%
30	Arkas Line / EMES	54,357	34	54,357	34						

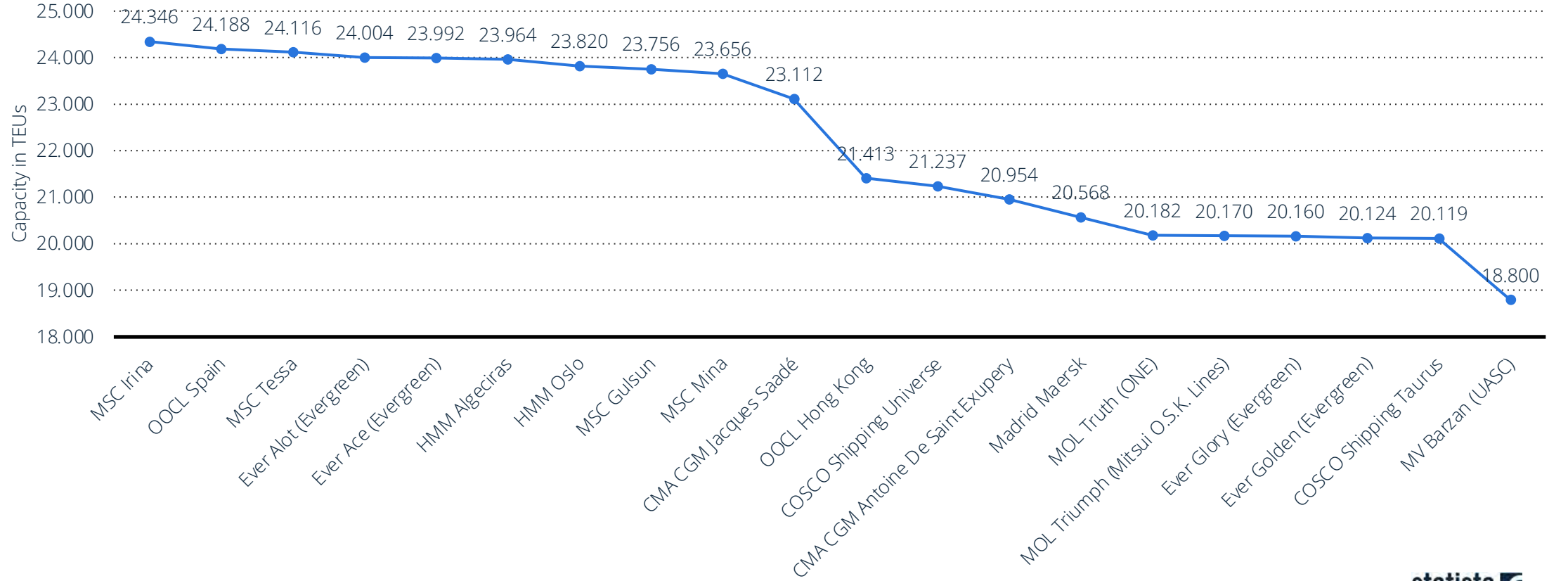
Ana Terminal İşletmecileri - Liman Elleçlemeleri (Milyon TEU - 2021)



Forwarderlar ve Konteyner Operasyonları (x 1.000 TEU - 2022)



Mega Konteyner Gemileri – Şubat 2023 (TEUs)



Baltık Küresel Konteyner Endeksi

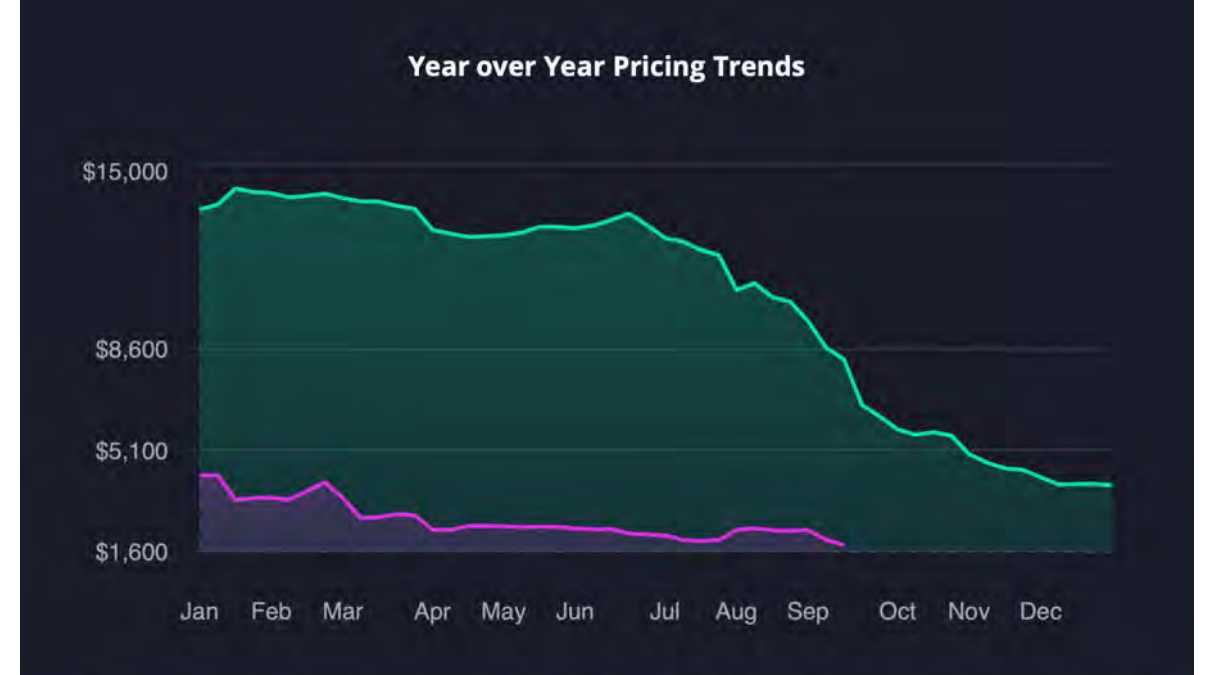
21 Eylül 2023 (1389,50 dolar) ve son iki yıl karşılaştırma



<https://fbx.freightos.com>

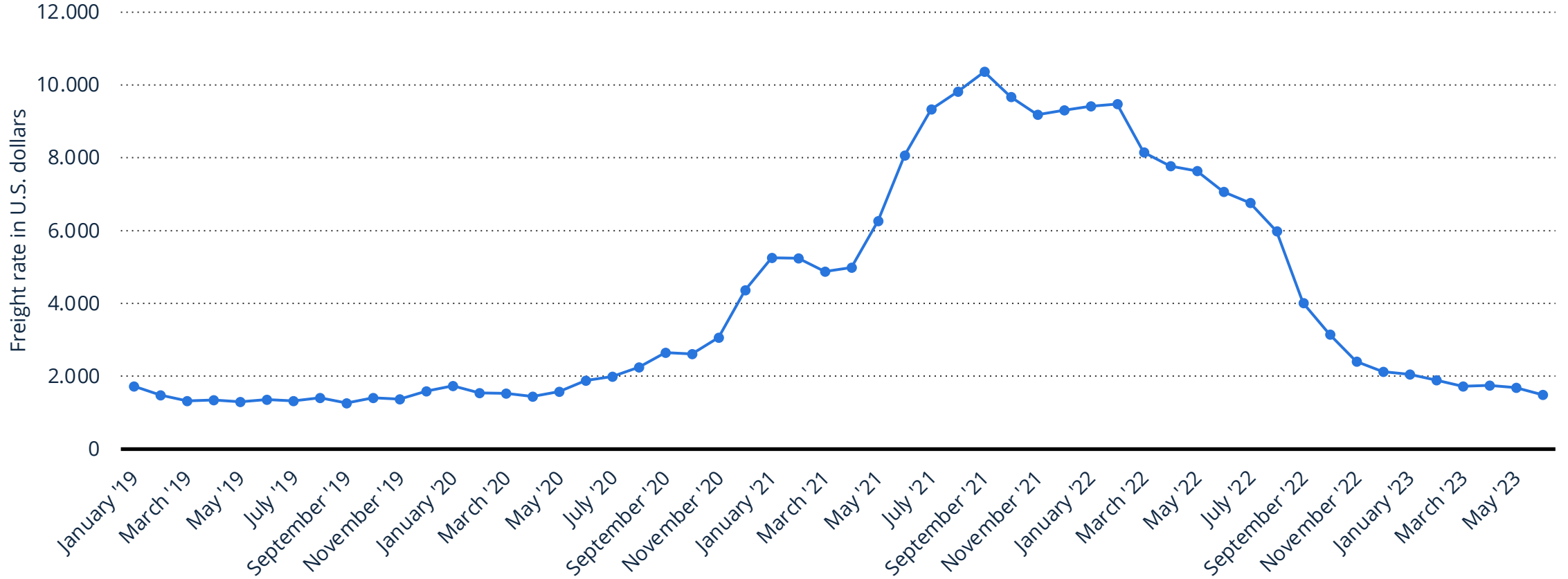
Çin / Uzak Doğu – Akdeniz Güzergahı (Baltık Küresel Konteyner Endeksi)

21 Eylül 2023 (1818,04 dolar) ve son iki yıl karşılaştırma



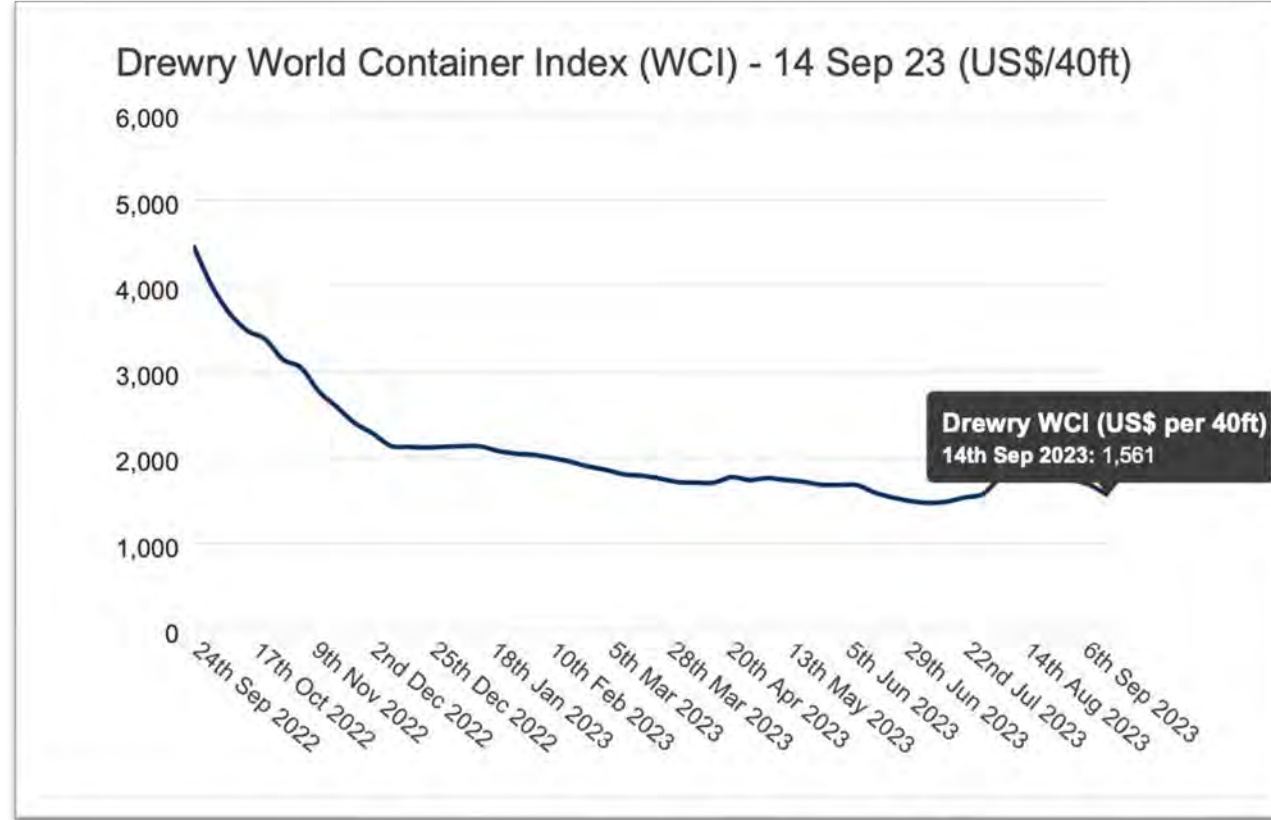
<https://fbx.freightos.com/freight-index/FBX13>

Drewry Dünya Konteyner Endeksi 2019-2023



<https://www.drewry.co.uk>)

Drewry Konteyner Endeksi – 14 Eylül 2023



Bileşik Konteyner Endeksi bu hafta % 7,1 azalarak 1.561,30 \$'a düştü.

Geçen yılın aynı haftasına göre % 68,4 geriledi. (<https://www.drewry.co.uk>)

Drewry Dünya Konteyner Endeksi - Ana Güzergahlar



Shanghai – Rotterdam arası endeks 1.299 \$'a geriledi.

Shanghai – Cenova oranları da % 10 azalarak 1.6988 \$ a düştü. (<https://www.drewry.co.uk>)



İşinizi Büyütün - Satış Ortaklığı Programları



**Pazarlama
İletişim
Çözümleri
Klasörünü İndirin.**

satinalmadergisi.com/pazarlama.pdf



**Satış
Çözümleri
Klasörünü
İndirin**



satinalmadergisi.com/ticaret.pdf





Havayolu Taşımacılığı

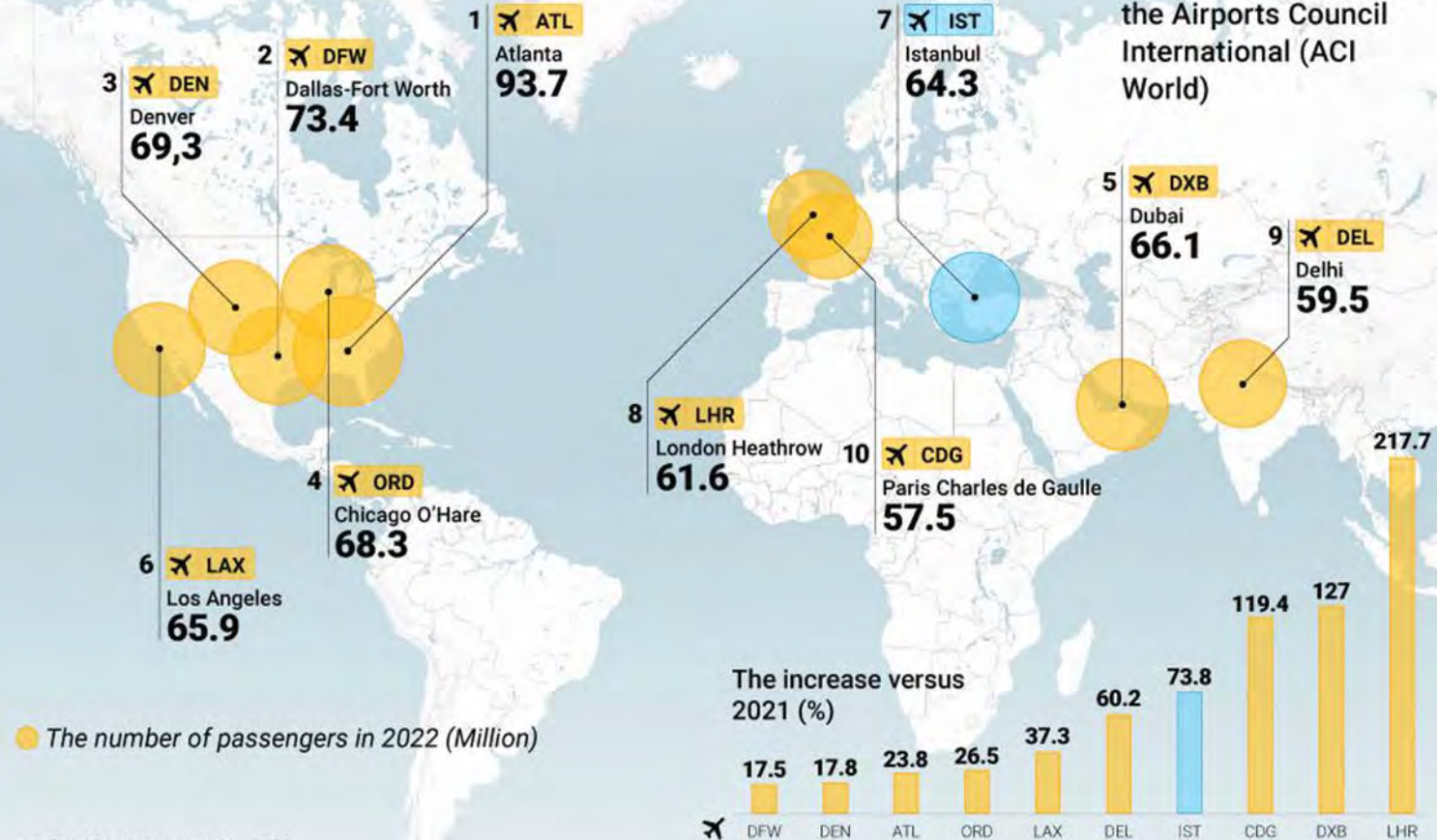


Uls. Uçuş Yoğunlukları



Istanbul Airport becomes world's top 10 busiest airport in 2022

Istanbul Airport ranked 7th in the Top 10 Busiest Airports in the World list published by the Airports Council International (ACI World)



Havayolu Yolcu Taşımacılığı (Havalimanları Sıralaması)

% 73,8 büyüme
İstanbul
Havalimanı

Passengers*						
2022	2021	2019	AIRPORT	2022	% change vs 2021	% change vs 2019
1	1	1	ATLANTA GA, US (ATL)	93 699 630	23.8	-15.2
2	2	10	DALLAS/FORT WORTH TX, US (DFW)	73 362 946	17.5	-2.3
3	3	16	DENVER CO, US (DEN)	69 286 461	17.8	0.4
4	4	6	CHICAGO IL, US (ORD)	68 340 619	26.5	-19.3
5	27	4	DUBAI, AE (DXB)	66 069 981	127.0	-23.5
6	5	3	LOS ANGELES CA, US (LAX)	65 924 298	37.3	-25.1
7	14	28	ISTANBUL, TR (IST)	64 289 107	73.8	23.2
8	54	7	LONDON, GB (LHR)	61 614 508	217.7	-23.8
9	13	17	NEW DELHI, IN (DEL)	59 490 074	60.2	-13.1
10	21	9	MADRID, ES (MAD)	57 474 022	110.4	24.6



% 83,3 büyüme
İstanbul
Havalimanı

Intl Passengers*						
2022	2021	2019	AIRPORT	2022	% change vs 2021	% change vs 2019
1	1	1	DUBAI, AE (DXB)	66 069 981	127.0	-23.5
2	7	2	LONDON, GB (LHR)	58 243 060	230.5	-23.4
3	3	3	AMSTERDAM, NL (AMS)	52 467 346	105.8	-26.8
4	5	6	PARIS, FR (CDG)	51 763 569	128.9	-25.9
5	2	14	ISTANBUL, TR (IST)	48 521 725	83.3	22.6
6	4	8	FRANKFURT, DE (FRA)	44 771 711	97.3	-29.0
7	9	11	MADRID, ES (MAD)	36 231 191	136.2	-19.3
8	6	15	DOHA, QA (DOH)	35 726 721	101.8	-7.9
9	95	7	SINGAPORE, SG (SIN)	31 902 000	952.9	-52.8
10	55	13	LONDON, GB (LGW)	30 145 023	501.5	-30.1

Havayolu Kargo Taşımacılığı

Cargo (Metric Tonnes)*						
2022	2021	2019	AIRPORT	2022	% change vs 2021	% change vs 2019
1	1	1	HONG KONG SAR, HK (HKG)	4 199 196	-16.4	-12.7
2	2	2	MEMPHIS TN, US (MEM)	4 042 679	-9.8	-6.5
3	4	6	ANCHORAGE AK, US (ANC**)	3 461 603	-4.3	26.1
4	3	3	SHANGHAI, CN (PVG)	3 117 216	-21.7	-14.2
5	6	4	LOUISVILLE KY, US (SDF)	3 067 234	0.5	9.9
6	5	5	INCHEON, KR (ICN)	2 945 855	-11.5	6.6
7	7	9	TAIPEI, TW (TPE)	2 538 768	-9.7	16.3
8	12	12	MIAMI FL, US (MIA)	2 499 837	-0.8	19.5
9	8	13	LOS ANGELES CA, US (LAX)	2 489 854	-7.6	19.0
10	9	10	TOKYO, JP (NRT)	2 399 298	-9.3	14.0

Airports
Council
International
(ACI)

Intl Freight (Metric Tonnes)*						
2022	2021	2019	AIRPORT	2022	% change vs 2021	% change vs 2019
1	1	1	HONG KONG SAR, HK (HKG)	4 169 397	-16.4	-11.4
2	2	3	INCHEON, KR (ICN)	2 907 420	-11.2	9.1
3	3	2	SHANGHAI, CN (PVG)	2 568 355	-20.9	-9.1
4	4	6	TAIPEI, TW (TPE)	2 522 403	-9.7	16.5
5	5	7	TOKYO, JP (NRT)	2 356 119	-9.1	15.5
6	7	10	ANCHORAGE AK, US (ANC**)	2 349 911	-5.6	21.0
7	6	5	DOHA, QA (DOH)	2 300 860	-11.1	5.9
8	10	12	MIAMI FL, US (MIA)	2 031 576	-0.4	19.1
9	9	9	FRANKFURT, DE (FRA)	1 890 026	-13.9	-3.6
10	11	8	SINGAPORE, SG (SIN)	1 853 000	-1.8	-8.0

Uçak Hareketleri

% 52 büyüme
İstanbul
Havalimanı

Aircraft Movements*						
2022	2021	2019	AIRPORT	2022	% change vs 2021	% change vs 2019
1	1	2	ATLANTA GA, US (ATL)	724 145	2.3	-19.9
2	2	1	CHICAGO IL, US (ORD)	711 561	4	-22.6
3	3	3	DALLAS/FORT WORTH TX, US (DFW)	656 676	0.7	-8.8
4	4	5	DENVER CO, US (DEN)	607 786	4.6	-3.8
5	7	8	LAS VEGAS NV, US (LAS)	581 116	19.4	5.1
6	6	4	LOS ANGELES CA, US (LAX)	556 913	9.9	-19.4
7	5	7	CHARLOTTE NC, US (CLT)	505 589	-2.8	-12.6
8	9	30	MIAMI FL, US (MIA)	458 478	18.2	10.0
9	27	21	NEW YORK NY, US (JFK)	448 847	54.4	-1.6
10	33	54	ISTANBUL, TR (IST)	425 890	52	29.1

Airports Council International (ACI)



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



**TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

sosyalbilimler.istanbul.edu.tr

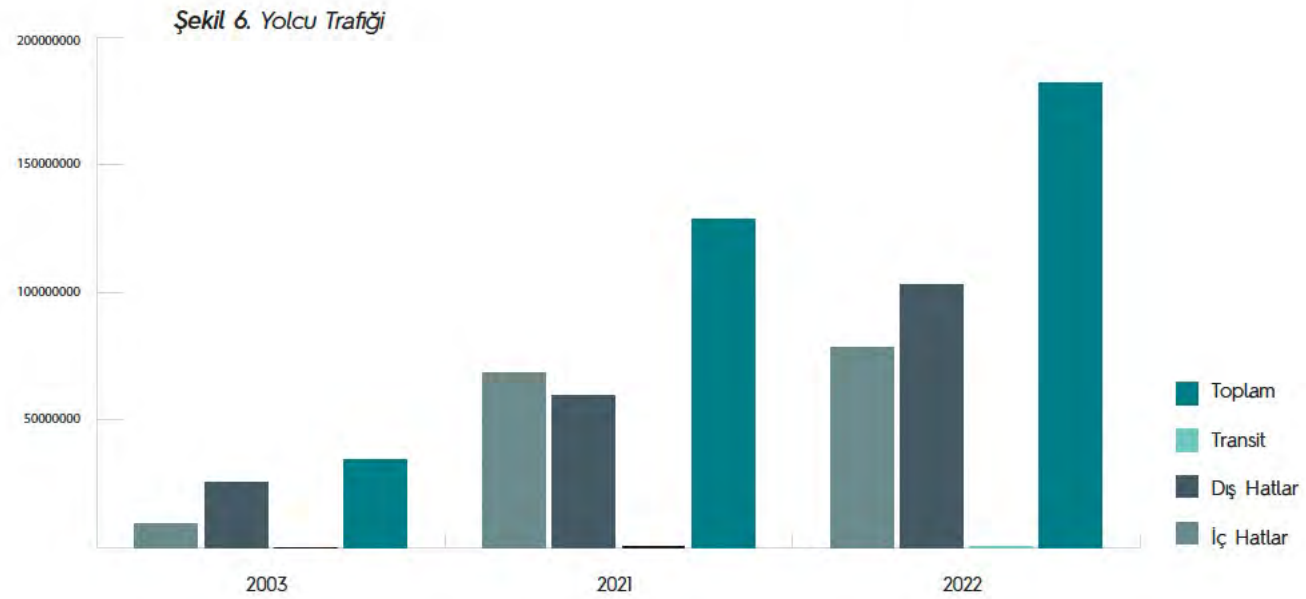


Program Koordinatörü
Prof. Dr. Murat Erdal

**YÜKSEK LİSANS
YÜKSEK HEDEFLER**

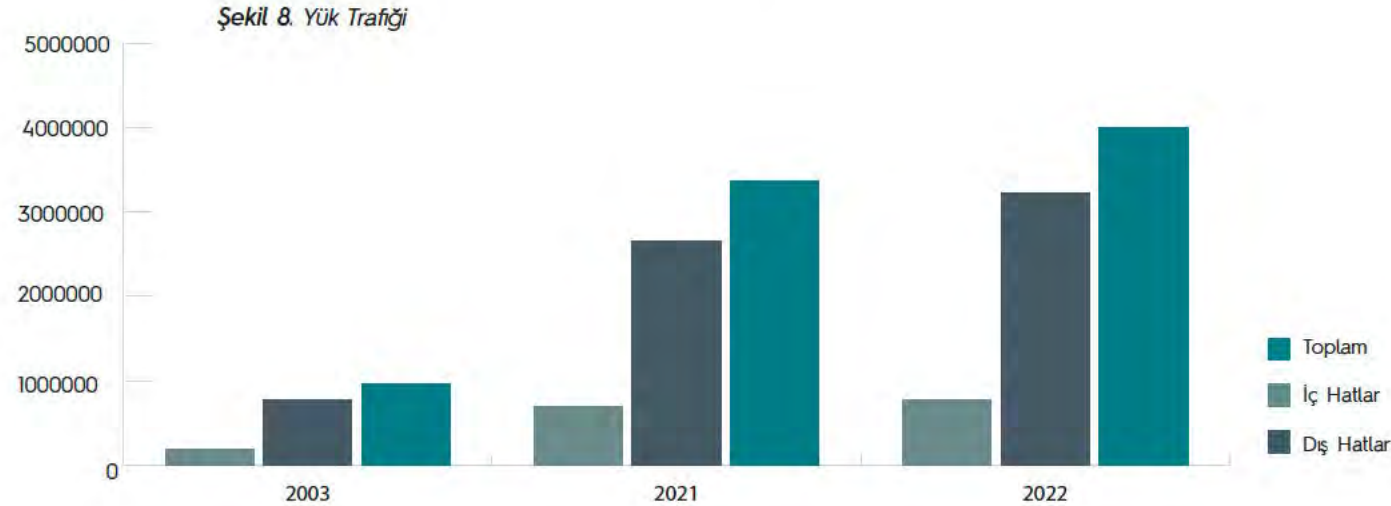
Türkiye Yolcu Trafiği

Yolcu Trafiği	2003	2021	2022	2021-2022 Değişim (%)
İç Hat	9.147.439	68.466.177	78.670.030	14,9%
Dış Hat	25.296.216	59.689.585	103.277.976	73%
Transit	0	194.460	385.838	98,4%
Toplam	34.443.655	128.350.222	182.333.844	42,1%



Türkiye Yük Trafiği (Kargo, Posta, Bagaj)

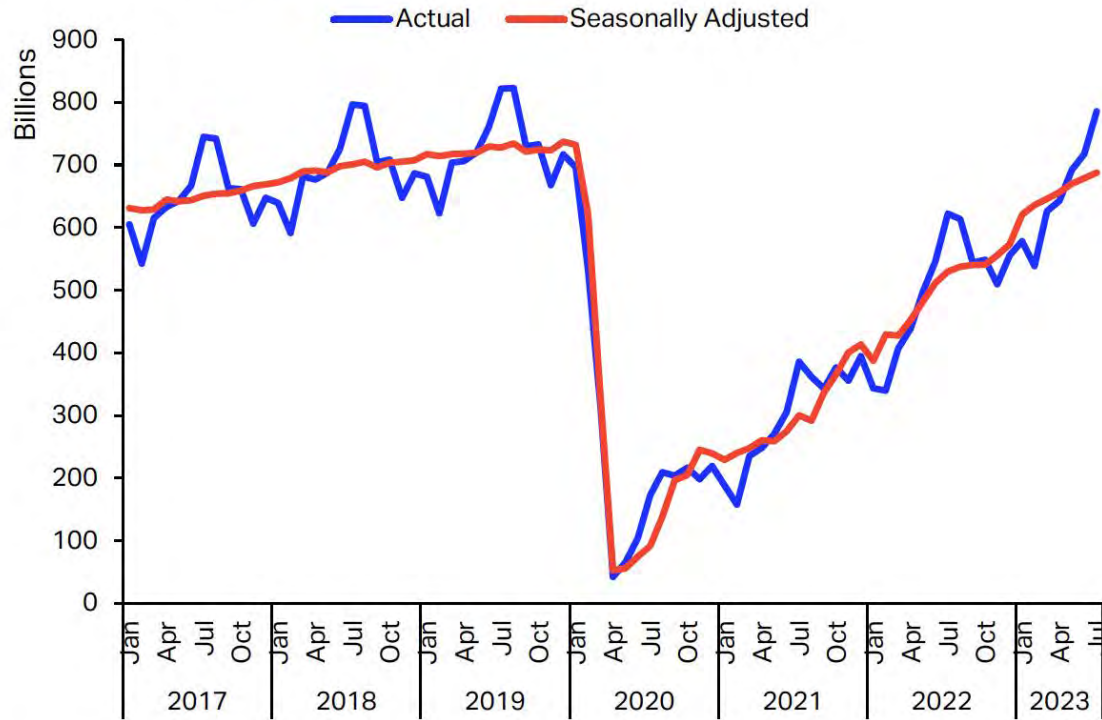
Yük Trafiği	2003	2021	2022	2021-2022 Değişim (%)
İç Hat	188.979	698.344	774.112	10,8%
Dış Hat	775.101	2.734.174	3.230.195	18,1%
Toplam	964.080	3.432.517	4.004.306	16,7%



Küresel Havayolu Sektörü

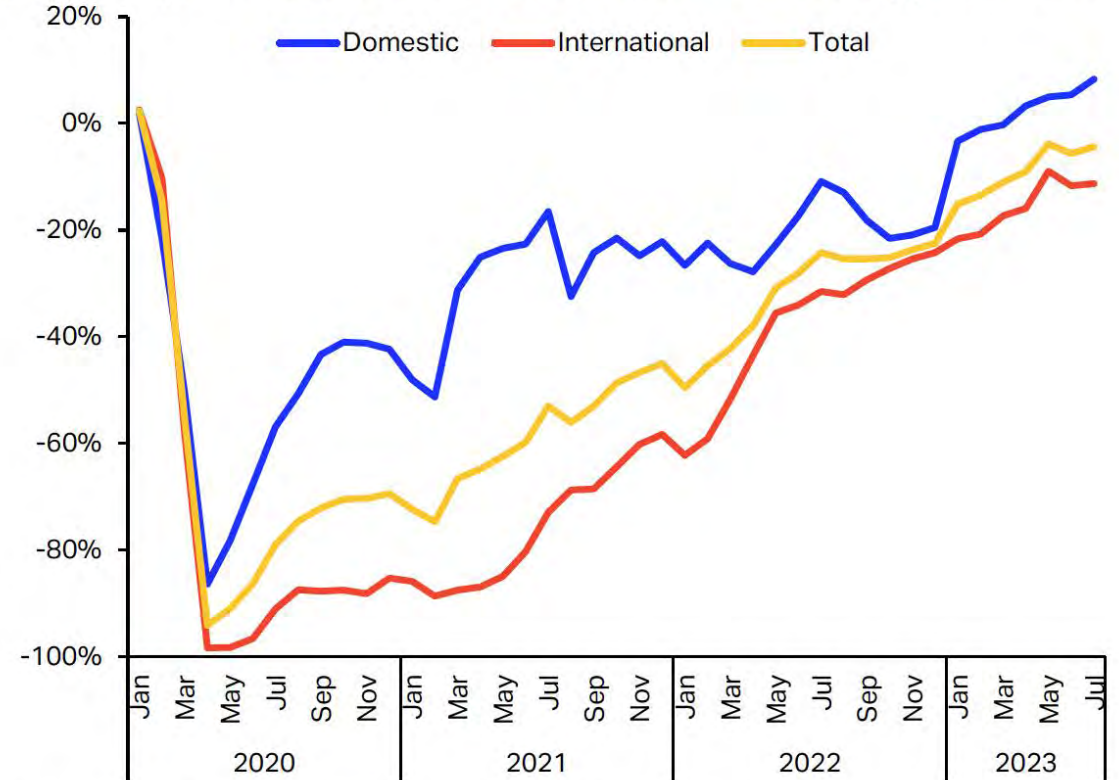
Yolcu Gelirleri

Chart 1 – Global air passengers, revenue-passenger kilometers (RPKs), billions per month



Sources: IATA Sustainability and Economics, IATA Monthly Statistics

Chart 2 – Global domestic and international revenue passenger-kilometers (RPKs), YoY% change vs. 2019



Sources: IATA Sustainability and Economics, IATA Monthly Statistics

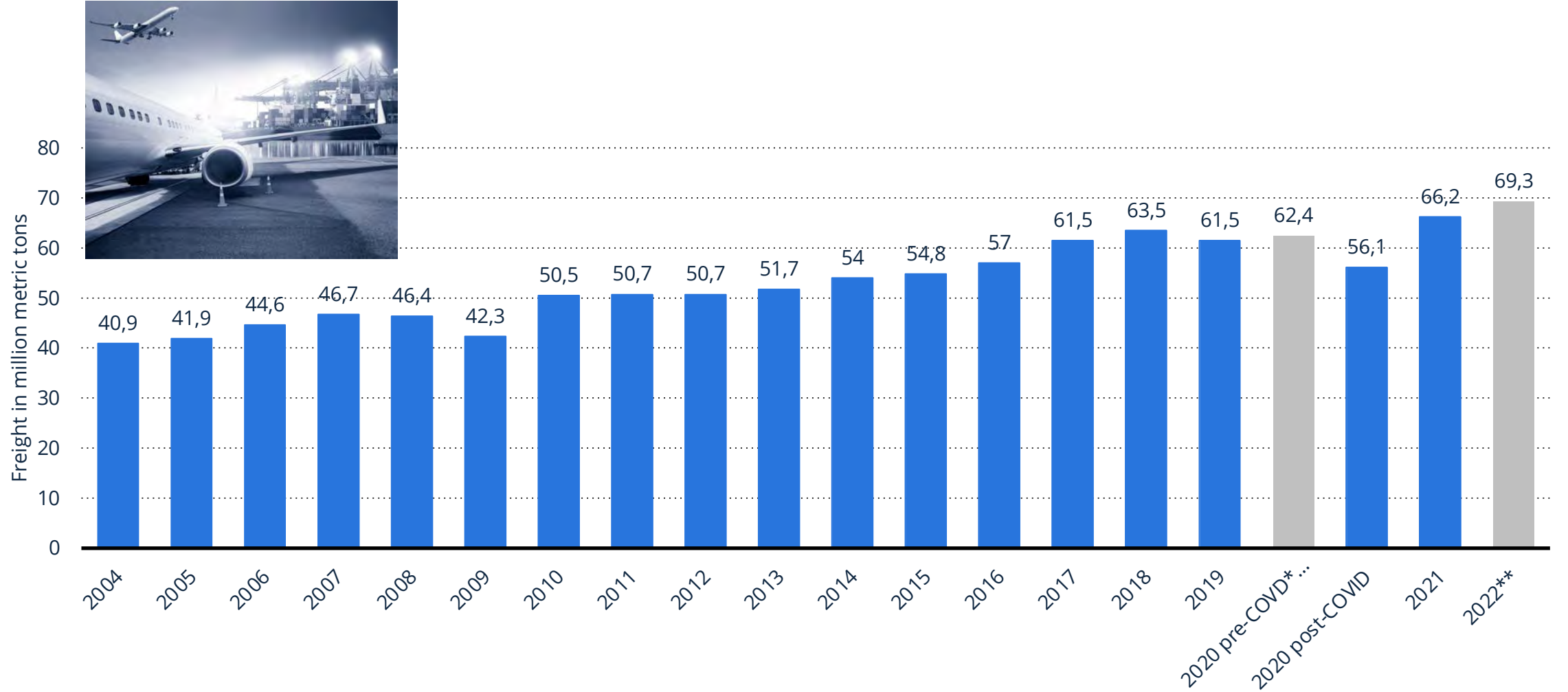
Küresel Havayolu Sektörü – Yolcu Taşımacılığı Pazarı (IATA)

Air passenger market in detail - July 2023

	World share ¹	July 2023 (% year-on-year)				July 2023 (% ch vs the same month in 2019)			
		RPK	ASK	PLF (%-pt) ²	PLF (level) ³	RPK	ASK	PLF (%-pt) ²	PLF (level) ³
TOTAL MARKET	100.0%	26.2%	23.7%	1.7%	85.2%	-4.4%	-3.9%	-0.4%	85.2%
Africa	2.1%	25.0%	26.3%	-0.8%	74.6%	-8.2%	-10.1%	1.5%	74.6%
Asia Pacific	22.1%	67.1%	53.4%	6.7%	81.6%	-8.8%	-7.3%	-1.3%	81.6%
Europe	30.8%	11.7%	11.5%	0.2%	87.7%	-5.5%	-4.1%	-1.3%	87.7%
Latin America	6.4%	15.5%	11.4%	3.1%	86.7%	3.9%	1.9%	1.6%	86.7%
Middle East	9.8%	21.9%	21.0%	0.6%	82.1%	-4.4%	-5.4%	0.8%	82.1%
North America	28.8%	13.2%	11.9%	1.0%	89.7%	2.4%	1.2%	1.0%	89.7%

- Revenue passenger-kilometers (RPKs)
- Available seat-kilometers (ASKs)

Havayolu Kargo Trafiği



Türkiye'de En Fazla Konteyner Elleçleyen İlk 10 Liman Başkanlığı (TEU)

	Ambarlı	Mersin	Kocaeli	Tekirdağ	Aliğa	Gemlik	İskenderun	İzmir	Antalya	Samsun
2012	3.023.960	1.250.873	630.153	1.627	413.573	686.245	83.207	695.799	179.351	27.303
2013	3.318.129	1.367.134	807.756	1.602	466.010	669.305	148.017	683.608	216.221	33.362
2014	3.444.926	1.483.945	899.104	784	536.517	708.365	185.359	678.756	188.932	48.443
2015	3.061.501	1.428.300	988.906	129.259	580.251	685.605	228.297	649.567	178.389	54.987
2016	2.780.168	1.406.400	1.143.007	680.270	641.844	693.163	375.033	679.905	172.064	52.106
2017	3.122.504	1.553.841	1.315.991	936.481	794.342	799.122	448.082	637.902	199.892	65.927
2018	3.169.535	1.662.361	1.597.621	1.084.196	944.705	854.698	512.299	610.908	190.840	69.235
2019	3.104.883	1.854.312	1.715.194	1.413.961	1.132.480	861.657	680.120	541.679	150.678	67.426
2020	2.887.807	1.948.695	1.800.642	1.444.035	1.275.520	843.119	710.587	436.385	109.408	106.281
2021	2.942.549	2.106.936	1.967.945	1.812.024	1.389.367	911.611	678.459	516.375	116.954	100.881
2022	2.867.215	2.059.309	1.989.584	1.773.227	1.493.840	888.849	659.335	390.274	106.636	92.880

Taşıma Şekillerine Göre İthalat (Değer: Bin ABD \$)

			% 53,72	% 0,81	% 16,34	% 10,60	% 18,94
			DENİZYOLU	DEMİRYOLU	KARAYOLU	HAVAYOLU	BORUHATTI VE DİĞER
2022	Toplam	363 710 575	193 796 320	2 967 903	59 447 025	38 582 413	68 916 915
	Ocak	27 843 690	14 479 902	233 684	3 714 871	1 921 983	7 493 250
	Şubat	27 884 541	15 168 794	248 859	4 324 935	1 874 208	6 267 745
	Mart	30 876 581	16 214 666	259 327	5 010 962	2 858 941	6 532 684
	Nisan	29 478 504	16 444 501	241 287	4 730 275	2 190 964	5 871 477
	Mayıs	29 588 390	17 205 386	218 319	4 794 182	2 830 888	4 539 616
	Haziran	31 595 085	17 930 084	274 256	5 347 241	2 680 303	5 363 200
	Temmuz	29 238 596	16 449 851	233 510	4 589 100	2 851 808	5 114 327
	Ağustos	32 532 085	17 090 642	213 675	5 060 454	3 779 250	6 388 064
	Eylül	32 203 936	16 398 371	271 689	5 366 595	4 265 630	5 901 651
	Ekim	29 202 395	14 507 504	234 416	5 001 116	4 579 703	4 879 657
	Kasım	30 655 219	15 597 026	295 395	5 604 033	4 161 596	4 997 170
	Aralık	32 611 552	16 309 593	243 487	5 903 261	4 587 139	5 568 072

Taşıma Şekillerine Göre İhracat (Değer: Bin ABD \$)

			% 59,13	% 0,9667	% 31,01	% 8,139	% 0,74
			DENİZYOLU	DEMİRYOLU	KARAYOLU	HAVAYOLU	BORUHATTI VE DİĞER
2022	Toplam	254 169 748	150 294 432	2 457 286	78 837 775	20 687 774	1 892 481
	Ocak	17 553 745	10 571 435	136 890	5 460 884	1 307 885	76 652
	Şubat	19 904 331	11 854 528	184 471	6 235 169	1 543 317	86 847
	Mart	22 609 642	13 900 665	208 554	6 772 098	1 627 602	100 723
	Nisan	23 330 991	13 963 924	215 645	6 998 642	1 828 417	324 364
	Mayıs	18 931 812	11 527 265	180 846	5 706 505	1 383 308	133 887
	Haziran	23 359 482	14 134 572	248 403	6 987 464	1 867 665	121 379
	Temmuz	18 536 548	10 930 696	181 688	5 813 664	1 387 724	222 776
	Ağustos	21 275 850	12 460 604	195 059	6 587 637	1 878 843	153 707
	Eylül	22 596 774	13 138 612	200 576	7 204 275	1 860 787	192 524
	Ekim	21 300 785	12 024 373	270 828	6 704 962	2 065 154	235 469
	Kasım	21 871 039	12 352 688	180 414	7 177 712	2 097 685	62 540
	Aralık	22 898 749	13 435 070	253 914	7 188 763	1 839 389	181 612

Ekibini Geliştir

- 10 kişi için avantajlı şirket aboneliği. Tüm arşive (130 sayı) erişim. Satınalma ve tedarik zinciri trendlerini yakalayın.
<https://satinalmadergisi.com/dijital-islem-merkezi/>

Dijital Şirket Üyeliği
Satınalma ve Tedarik Zinciri Personelleriniz
Tüm Arşive ve +1 Yıl Güncel Sayılara Erişebilirsiniz.

Üyeliğimi Başlat

Öğrenme Merkezi ile
Mesleki Gelişiminize Yatırım Yapın.

- E-KİTAP ve ARAŞTIRMA RAPORLARI
- İş İlanı Yayınlama - Ücretsiz (Yeni)

Prof. Dr. Murat ERDAL

11. Yıl

Satınalma Dergisi



PAZARLIK YETKİNLİK DEĞERLENDİRME
PROF. DR. MURAT ERDAL



KKDF SÜRDÜRÜLMELİ Mİ?
MEHMET ALTAY YEGİN

4734 SAYILI KANUNA GÖRE YETERLİĞİN BELİRLENMESİ
MEHMET ATASEVER

İDARELERİN MALİ AÇIDAN HESAP VEREBİLİRLİĞİ
YUSUF YOGUN

Akreditif mi Yoksa Vesaik
Mukabili İşlem mi?
Reşat BAĞCIOĞLU

Rekabet Üzerine
Ulkan ULUÇAY

Ya Bir Gün Asgari Sermaye
Tutan Artırırsa?
Prof. Dr. Umur Ömür

abone@SatınalmaDergisi.com

Pazarlık Stilini Öğren

Prof. Dr. Murat ERDAL

egitim@satinalmadergisi.com

Hedef Kitle

Müzakere teknikleri eğitimi, **tüm çalışanların** pazarlık yetkinliklerinin artırılmasına yöneliktir. Özellikle birimler arası koordinasyonda **kilit rol oynayan kişiler**, müşteri ve tedarikçi başta olmak üzere paydaşlarla sürekli etkileşim halinde olan satış / satınalma çalışanlarının müzakere becerilerini yükseltmeyi hedefler.

Eğitimde Gülmek Eğlenmek Herkesin Hakkı

Pazarlık yetkinlik değerlendirme kapsamlı bir çalışmadır. İki gün süren müzakere teknikleri eğitimlerimizde tüm katılımcılar farklı rol ve senaryolarda doğrudan yer almaktadır. Katılımcılık ve etkileşim teşvik edilmektedir. Eğitimde farklı müzakere ortamlarında rol canlandırmalarla eğlenceli vakit geçirilmektedir.



Pazarlık Stilini Öğren

İş hayatında yer alan profesyonellerin oyunlarda sergiledikleri genel tutum ve anlayışları, konuya hakimiyet, pazarlık stili ve iletişim dili 360 derece değerlendirilmektedir. Geri bildirimlerin olumlu ve yapıcı olmasına özen gösterilmektedir. Amaç mesleki ve kişisel gelişime katkı sağlamaktır. Vaka çalışmaları ve rol canlandırmaları ile birlikte, tamamlayıcı bir rol olarak gördüğümüz **pazarlık ölçümlene anketimiz** yer almaktadır. Eğitime katılan profesyoneller sakın bir atmosferde kahvelerini içerken uygun seçeneklere puan vermektedir.

Pazarlık yetkinlik ölçümlene anketimizde çeşitli müzakere ortamlarına ilişkin çeşitli ifadeler yer almaktadır. İfadelerin hemen altında ilişkili dört farklı tespit, tutum ya da hareket tarzı bulunmaktadır.

Sağlıklı bir sonuç elde etmek istiyorsanız ideal cevap vermeyin. Müzakere ifadelerinde nasıl tepki vermek istediğinizden çok **“gerçekte nasıl yaptığınıza göre cevap verin.”**

Doğru veya yanlış cevaplandırma yok. Her sorunun şıklarına verdiğiniz puanların toplamı 10 olsun. Örneğin;

- **a şıkkı 2 puan,**
- **b şıkkı 5 puan,**
- **c şıkkı 3 puan,**
- **d şıkkı 0 puan gibi.**
- Unutmayın toplamı 10 olacak.

Müzakerede karşı taraf beni rahatsız eden bir şey yaptığında:			
Ona durmasını sert bir şekilde doğrudan söylerim.	Durması için onu ikna etmeye çalışırım.	Duygularımı dinler ona uygun hareket ederim.	Hiçbir şey yapmam ve söylemem.
2	5	3	0

Cevabınızın toplamının 10 olduğundan emin

Pazarlık Stilini Öğren

PAZARLIK YETKİNLİK DEĞERLENDİRME ANKETİ

Kahvenizi Alın Anketi Doldurun...



1) Müzakere durumlarına şu şekilde yaklaşıyorum:

"Biz onlara karşı". Bir çeşit savaş gibi düşünürüm.	Her iki taraf da ihtiyaçlarını karşılama için mücadele ediyor.	İşbirlikçi. İki taraf da farklılıkları çözümlenmek için birlikte çalışıyor.	Mümkünse müzakereden kaçınırım.

10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren



2) Müzakerede karşı taraf beni rahatsız eden bir şey yaptığında:

Ona durmasını sert bir şekilde doğrudan söylerim.	Durması için onu ikna etmeye çalışırım.	Duygularımı dinler ona uygun hareket ederim.	Hiçbir şey yapmam ve söylemem.

10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren

3) Pazarlık yaptığımda (genellikle):			
Katı bir pozisyon alırım.	Pozisyonumun dayandığı esasları açıklarım.	Sorular sorarak açıklarım.	Pasif kalıp ne olduğunu anlarım.

10 Puanı her kareye bölüştürün.



Pazarlık Stilini Öğren

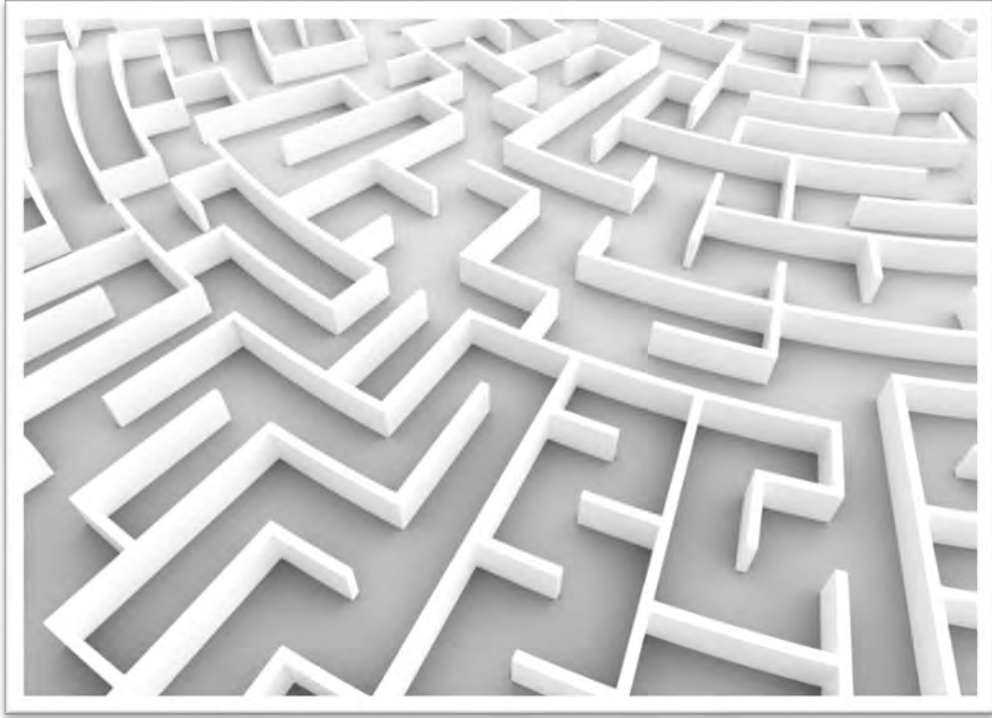


4) Karşı tarafın ihtiyaçlarını her ne pahasına olsun elde etme çabası içerisinde olduğumu anladığımda:

Onunla yüzleşirim. Pozisyonunu değiştirmesi için ısrarcı olurum.	Durumu çözme girişimi olduğunda gerçeklere ve sebeplere güvenirim.	Diğer seçenekleri gözden geçiririm yakın fırsatları incelerim.	Durumu olduğu gibi kabul ederim.

10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren



5) Zor bir müzakereye dahil olduğumda:

Pozisyonuma sıkıca bağlanır ve sonuna kadar sürdürürüm.	Sorunları mümkün olduğunca mantıksal olarak incelerim.	Uygulanabilir bir uzlaşma zeminini araştırırım.	Sorunların zaman içerisinde kendi kendine çözülmesini beklerim.

10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren

6) Müzakerenin sonlarında taviz vermem istendiğinde, genellikle:

Çok zor. Sıkıca bağlı kalırım.	Tavizler sadece karşılıklı ise gerçekleştirilebilir.	Bu tavizle anlaşmanın sağlandığına emin olmak için karşı tarafa sorarım.	Tek taraflı taviz sunarım.

10 Puanı her kareye bölüştürün.



Pazarlık Stilini Öğren



7) Ciddi bir anlaşmazlığın ardından (ben):

Yeniden aynı argümanlarla müzakere etmek için çok güçlü bir istek içerisinde olurum.	Müzakere ortamına dönüp "karşılıklı adım atma" yöntemiyle çözmeye çalışırım.	Problem kaynağını inceleme fırsatı için yeni bir toplantı takvimi planlarım.	Daha fazla iletişim kurmak için girişimde bulunmam.

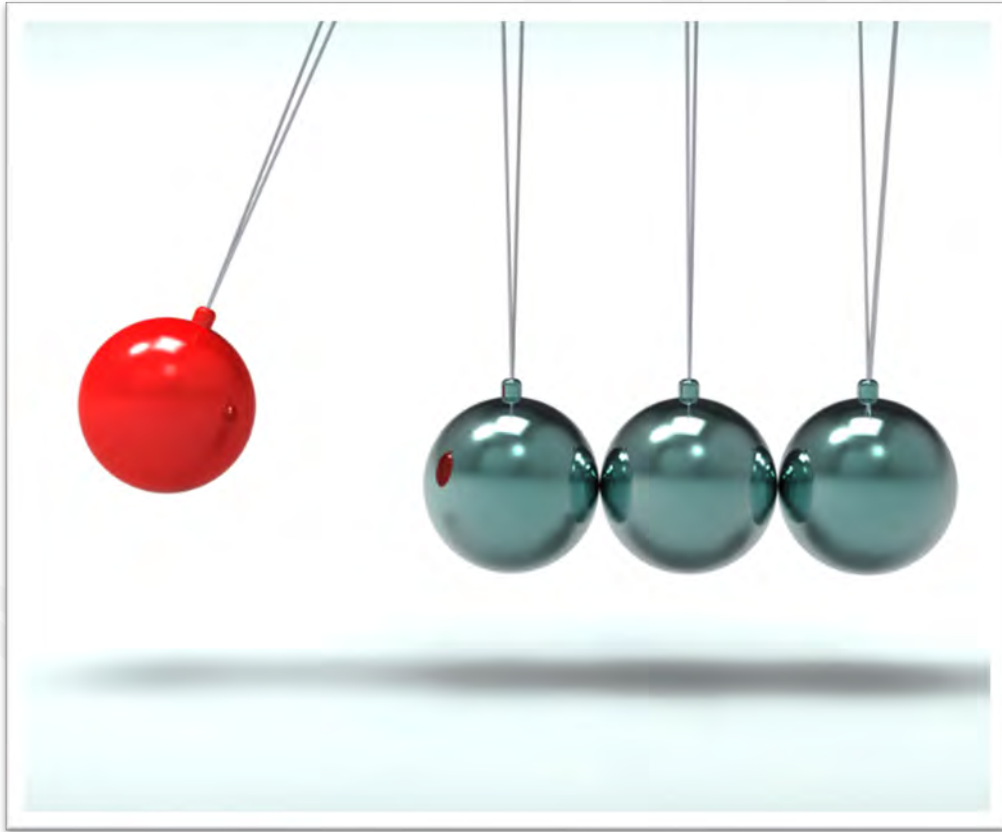
10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren

8) Karşı taraf beni veya firmamı teknik bir konu (fiyat, kalite, vb.) hakkında eleştirdiğinde:

Şirketimin pozisyonunu güçlü bir şekilde savunurum.	Bu tür durumlarda gerçekleri ve kanıtları kullanırım.	Eleştirinin arkasında yatan faktörleri anlamaya çalışırım.	Konuyu değiştiririm.

10 Puanı her kareye bölüştürün.



Pazarlık Stilini Öğren



9) Müzakerelerde nasıl hareket ettiğimle ilgili olarak birçok insandan aldığım geri bildirim. Tarzım:

Sert bir tavır. Katı duruş görüntüsü.	İş birliğine dayalı bir şekilde farklılıkları çözmeye odaklı.	Rahat, uzlaşmacı bir pozisyon içerisinde.	Genellikle müzakereden kaçınan

10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren



10) Bir müzakerede diğer tarafla iletişim kurarken :

Sohbeti tek taraflı yoğun bir biçimde sürdürerek diğer kişiyi baskı altına alırım.	Dinlediğimden az biraz daha fazla konuşurum.	Aktif bir dinleyiciyim.	Pasif bir dinleyiciyim.

10 Puanı her kareye bölüştürün.

Pazarlık Stilini Öğren

11) Müzakerede düşmanca taktiklerle karşılaştığımda:

Diğer tarafa nazikçe cevap veririm.	Bu durumu anlarım. Diğer tarafın durması için ikna etmeyi denerim.	Soğukkanlılığımı koruyarak müdahale etme fırsatını beklerim.	Diğer tarafı yatıştırmak için taviz veririm.

10 Puanı her kareye bölüştürün.



Pazarlık Stilini Öğren



12) Müzakere stilimi şu şekilde değerlendiriyorum:

Isıracı	Azimli	Hoş görülü	Riskten kaçınan
İnatçı	Düzenli	Anlayışlı	Dikkatli
Baskıcı	Mantıklı	Açık	Uzlaşmacı
Kararlı	Tedbirli	Esnek	Çekimser

ŞİRKET EĞİTİMLERİNİZ İÇİN EN DOĞRU TEKLİFİ ALIN:

Eğitim Adı: Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri (2 gün)

Eğitmen: Prof. Dr. Murat ERDAL – İstanbul Üniversitesi

Web: muraterdal.com **Teklif almak için egitim@satinalmadergisi.com**

E-Kitap: Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri

Pazarlık Yetkinlik Değerlendirme



Aktif Rol ve Senaryo (Oyun) alışmaları



Müzakere Yetkinlik Ölümlleme Anketi



Müzakere Geliřim Testleri



Katılımcılık ve Öğrenme İlgisi

İnsan Kaynakları Bölümü ve Birim Yöneticileriyle Toplantı



Bütüncül Değerlendirme



Yöneticilerle Eğitimin Analizi



Pazarlık Oyun Rol Çalışmalarının Sonuçları



Müzakere Yetkinlik Anketlerinin Sonuçları



İK Yol Haritasının Hazırlanması

Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri

Prof. Dr. Murat ERDAL



Eğitimin Amacı

-Örnek olaylar

-Senaryo rol tabanlı
oyun çalışmaları

Kurum iş çevresi stratejik ve taktik düzeyde çok sayıda müzakerenin gerçekleştiği bir alan. İyi sonuçlandırılan pazarlıklar, kurumu rekabette bir adım öteye taşımada anahtar rol üstlenmektedir. Pazarlıklarda öncelikle gereksinimler ile pazarlığa söz konusu olan ürün/hizmetin özellikleri ve karşı tarafın (paydaşın) beklentileri arasında bir paralellik kurulması gerekmektedir.

Temel pazarlıkları;

- pazarlık öncesi dönem
- pazarlık oturumu ve
- pazarlık sonrası dönem olarak üç döneme ayrılmaktadır.

Pazarlığın iyi yönetilmesi, her üç aşamada hangi adımların atılması ve nelerin yapılması/nelerin yapılmaması konusunda profesyonel hamlelere bağlıdır.





Eğitim İçeriği 1. Gün

Müzakere evrenine hoş geldiniz

Müzakere ve Pazarlık Yönetimi Kavramları
Yöneticilik, Liderlik - Değişen Rol ve Sorumluluklar

Müzakere Yöneticiliği

- Bilgi yöneticiliği (istihbarat), iletişim ve ikna becerileri

Müzakere Süreci ve Strateji Oluşturma

Ticari Pazarlık Tanımı
İşletme İçi Yürütülen Pazarlık
Ulusal Pazarda Yürütülen Ülke İçi Pazarlık
Uluslararası Pazarlık ve Kültür
İş Yapma Biçimleri, İş Alışkanlıkları, Kültürel Farklılıklar

• Pazarlık Masasında Nasıl Kazanılır?

Gücünüzün farkında olun. Pazarlık stilinizi geliştirin

• İyi müzakere ederken nelere dikkat edilmelidir?
Sıklıkla yapılan hatalar nelerdir?

• Pozitif ve Negatif Pazarlık Oturumları

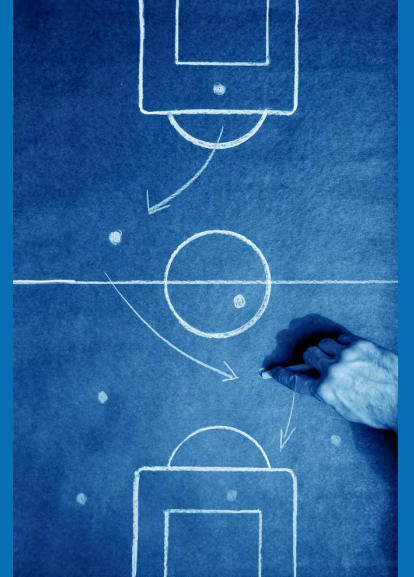
• Kazan-kazan ve kazan-kaybet taktikleri nelerdir?
Dürüst teklifler, örtülü tehditler, zaman ve fiyat baskıları...

Oyun Çalışması

Oyun Hazırlıkları ve Katılımcıların Belirlenmesi
Satılma Pazarlık Oyunu
Satıcı-Alıcı İlişkileri, Strateji ve Taktikler

*Tactics are
behaviors*

*Every behavior
communicates*





Eğitim İçeriği 2. Gün

Başarının sırrı "pazarlık becerileri"

Pazarlık Öncesi Hazırlıklar ve Pazarlık Planlaması

1. Pazarlık konuları, yani neyin müzakere edileceğini anlamak.
2. Pazarlık konularının bir araya getirilmesi ve pazarlık karmasının tanımlanması
3. Pazarlık sürecinde ilgi alanlarının tanımlanması
 - Öncelikli ilgi alanlarınız nelerdir?
 - Diğer tarafın öncelikli ilgi alanları nelerdir?
4. Sınırların belirlenmesi:
 - Pazarlıkta yer alan her konuda ileriye dönük oyun planımız nedir?
 - Her pazarlık konusu için asgari olarak kabul edilebilir çözüm veya paket olarak sorunlar nedir?
 - Bu müzakere başarısız olursa, en iyi alternatifimiz nedir? (BATNA)
5. Hedeflerin, önerilerin ve taraflar arasında görüş ayrılıklarının belirlenmesi
 - Pazarlık konularında tercih ettiğimiz çözüm (-ler) ne olacak?
 - Her konu için açılış talebimiz ne olacak?
 - Pazarlık masasında ele aldığımız maddeleri taraflar arasında nerede / nasıl değiş tokuş etmeye hazırız? Ödünler neler?
6. Destek Gruplar:

Pazarlık masasında taraflar müzakere ile ilgili gelişmelerden kime karşı sorumludur? Taraflar kime rapor verir? Taraflar müzakere sonucunu açıklamak veya savunmak zorunda mı?

***Money is always
on the table***





Eğitim İçeriği 2. Gün

Başarının sırrı "pazarlık becerileri"

7. Karşı müzakereciler:

Müzakerede diğer taraf (veya taraflar) kimdir?

- Onlar hakkında hangi bilgilere sahibiz?
- Müzakere gündemlerinde ne var?
- Müzakere ile ilgili hangi önceliklere sahipler?
- İlgili alanları nelerdir?
- Onlarla geçmiş ilişkim ne idi?
Ne tür bir gelecek ilişkim var?
- Pazarlık stilleri ve itibarları ve nedir?
Bunu nasıl dikkate almalıyım?

8. Bir strateji belirleme:

- Hangi genel müzakere ve stratejiyi seçmek istiyorum?
- Müzakere sonucu ne kadar önemli ve diğer tarafla ilişkisi nasıl?
- Müzakere diğer tarafın hangi stratejiyi seçeceğini bekliyorum?

9. Pazarlık süreci; sunum ve savunma planlanması:

Pazarlık Masası

- Pazarlık konuları hakkında tartışabilmek için ne tür araştırmalar yapmalıyım?
- İkna edici bilgi ve belgelere sahip miyim?
- Tercihlerimi açıkça ifade edecek grafikler, çizelgeler ve şekillerim var mı? (veya hazırlayabilir miyim ?)
- Bilgileri hangi sıra ve sırayla sunmalıyım?

-Do i trust them?
-Do they trust me?





Eğitim İçeriği 2. Gün

Başarının sırrı "pazarlık becerileri"

- Bilgileri hangi sıra ve sırayla sunmalıyım?
- Karşı tarafın hangi argümanlarını öngörebilirim ve bunu nasıl yapacağım?
- Onların tekliflerine nasıl karşı koymalıyım?
- Tekliflerimi sunmak veya diğer tarafın argümanlarına karşı savunmak için hangi taktikleri kullanacağım?
- Bizi anlaşmaya götürmek için hangi taktikleri kullanacağım?
- Müzakerede farklı kişiler hangi rolleri oynayacak?

Pazarlık Taktik ve Stratejileri

- o Kazan – Kazan Taktikleri
- o Kazan – Kaybet Taktikleri

Pazarlık Sonrası Durum Değerlendirme

10. Protokol

- Nerede müzakere edeceğiz?
- Ne zaman müzakere edeceğiz?
- Gerçek müzakere toplantısında kimler olacak?
- Bir ajandamız var mı?
- Müzakere başarısız olursa ne yapacağız?
- Anlaşmayı kim yazacak ve onaylayacak?

Pazarlık ve Etik

Fight or Flight ?



2. Baskı

E-Kitap

Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri

Eğitim Vakaları, Testler, Pazarlık Oyunu



Prof. Dr. Murat ERDAL

Kitabı temin etmek için satinalmadergisi.com/magaza

Şirket Eğitim Referansları

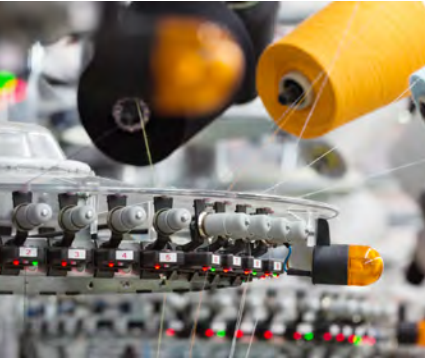
- Şişecam
- Soda Sanayii - Mersin
- Erdemir - Zonguldak
- İSDEMİR - İskenderun
- TUSAŞ (TAI) - Ankara
- Warmhaus - Bursa
- PolyInnova- Gaziantep
- Çanakkale Seramik - Çan
- Berdan Civata - Mersin
- BOTAŞ - Ceyhan
- TCI Cabin Interior
- PETKİM - Aliğa / İzmir
- LC Waikiki
- COLIN'S
- Turkcell
- Türk Telekom
- Türk Standartlar Enstitüsü (TSE)
- Kastamonu Entegre - İzmit
- Oğuzkaan Koleji
- TED Ankara Koleji -Ankara
- Bilişim Garajı
- VSY Biyoteknoloji
- Mega Metal - Kayseri
- Zorlu Tekstil - Lüleburgaz
- İSBAK
- BSH - Çerkezköy
- Avansas
- Yanmar
- BTC International
- BP
- MNG KARGO
- Gezer Terlik
- TOKİ - Emlak Yönetim
- Temesist - Bilecik
- Mondi Group-Çorlu
- NetLog
- Intercombi
- MKS Devo
- Garanti BBVA
- Türk Ekonomi Bankası
- Eximbank
- Ziraat Bankası
- Armtex Elektrik - Ankara
- TOYOTA
- TOSÇELİK - Osmaniye
- AYVAZ Şirketler Grubu
- Hamburger Containerborad - Çorlu
- Anagold Madencilik - Erzincan
- Boytaş - Kayseri
- Makel Elektrik
- VİKO
- Çuhadaroğlu Metal
- Hazar Grup
- Özler Plastik
- Meditera Tıbbi Malzeme
- Siegwark Matbaa Mürekkepleri
- ÜNSPED Gümrük Müşavirliği
- Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği
- İstanbul Ticaret Odası
- İstanbul Sanayi Odası
- Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birliği
- Orta Anadolu İhracatçı Birliği
- İMMİB AKADEMI
- İTKİB
- Türkiye İhracatçılar Meclisi
- TCDD
- UTİKAD
- Uluslararası Nakliyeciler Derneği
- İ.Ü. Turquality Eğitimleri
- Katılım Bankalar Birliği
- Trakya Kalkınma Ajansı
Dış Ticaret Okulu
- Keşan Ticaret ve Sanayi Odası
- Antakya Ticaret ve Sanayi Odası
- İstanbul Üniversitesi
Sürekli Eğitim Merkezi

Referans eğitimler, firma yerlerinde çok katılımcılı gerçekleştirilmiştir.

Ekibini Geliştir

EĞİTİM KATALOĞUNU İNDİR

satinalmadergisi.com/egitim.pdf



egitim@satinalmadergisi.com