

TUSAYLOOK

EMTİA GÖRÜNÜMLERİ RAPORU

COMMODITIES
OUTLOOK
REPORT

- "Hiçbir Şey Eskisi Gibi Olmayacak"
- Dijital Tedarik Zinciri ve Tedarikçi Yönetimi
- Satınalma'da e-Rekabet
- Takım Elbisenin Altına Mor Çorap

SATINALMADA OTORİTE

MALCOLM M. YOUNGSON STZ 2017'DE

2 ARALIK 2017 CUMARTESİ

Detaylar satinalmazirvesi.org'da



İÇİNDEKİLER CONTENTS



- 3 GENEL GÖRÜNÜM** OVERVIEW
Gürkan Hüryılmaz



- 4 DİJİTAL DEVRİMİN ESASLARI NELERDİR?**
Dr. Sevgi Yılmaz Ötkünç



- 5 SATINALMA'DA E-REKABET**
Meriç Baykal



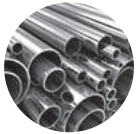
- 6 TAKIM ELBİSENİN ALTINA MOR ÇORAP**
Selda Yüksekbaş



- 8 BAKIR**
COPPER



- 9 ALÜMİNYUM**
ALUMINIUM



- 10 NİKEL VE PASLANMAZ ÇELİK** NICKEL AND STAINLESS STEEL



- 11 ÇİNKO**
ZINC



- 12 KURŞUN VE KALAY**
LEAD AND TIN



- 13 DEMİR-ÇELİK**
IRON-STEEL



- 14 PLASTİK VE KAUKUK**
PLASTIC AND RUBBER



- 15 KAĞIT VE KERESTE**
PAPER AND WOOD



- 16 ENERJİ VE PETROL**
ENERGY AND OIL



- 17 TARIM VE GIDA**
AGRICULTURE AND FOOD



- 18 DÖVİZ KURLARI**
FX RATES



- 19 İSTATİSTİKLER**
STATISTICS



- 21 DİĞER EMTİALAR**
OTHER COMMODITIES

GENEL GÖRÜNÜM OVERVIEW

Değerli Satınalma Profesyonelleri,

“Hiçbirşey Eski Gibi Olmayacak” sloganı ile satınalma’da dijital dönüşümü ele alan, mesleğimiz, meslektaşlarımız ve ülkemiz için çok önemli ve bir o kadar da faydalı olan bir satınalma konferansını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Bu konferansı gerçekleştiren ByPi Satınalma Danışmanlığı’na teşekkürü bir borç biliriz. TÜSAYDER olarak ülkemizde satınalma mesleğinin gelişmesi konusunda yapılan organizasyonlarda yer almaya devam edeceğiz. Ayrıca, 2 Aralık 2017 tarihinde İstanbul’da 7.kez yapacağımız “Satınalma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi”nde “Milli Satınalma 4.0” mottosu ile endüstri 4.0’a uyum sürecinde satınalmanın dijital dönüşümünü ele alacağız. Yurtiçi ve yurtdışından gelecek konusunun uzmanı konuşmacılar ile “Satınalma 4.0” konusunu her yönüyle ele alacağız. Şimdiden heyecanla beklediğimiz bu zirve sayesinde mesleğimiz ile ilgili dünyadaki gelişmeleri bir kez daha ülkemize getirmiş olacağız. Zirve ile ilgili detayları dernek sayfamızdan ve www.satinalmazirvesi.org adresinden takip edebilirsiniz.

Yılın son çeyreğine girdiğimiz Ekim ayı birlikte bir yandan yılsonu hedeflerine daha fazla odaklanırken, bir yandan 2018 yılı planlarımızı da oluşturmaya başladık. 2017 yılının geri kalanı ve 2018 yılı tahminleri de bazı kuruluşlar tarafından yayımlanmaya başladı. Ekim ayındaki tahminlere baktığımızda; Uluslararası Para Fonu (IMF), 2017 ve 2018 yıllarına yönelik küresel büyüme beklentilerini 0,1 puan artırarak sırasıyla %3,6 ve %3,7’ye yükseltti. Dünya ekonomisinde kısa vadeli riskler azalmasına karşın, orta vadede birçok ülkenin aşağı yönlü risklere maruz kalabileceği kaydedilen raporda, gelişmiş ülkelerdeki düşük enflasyon, yükselen piyasa ekonomilerindeki finansal çalkantılar, küresel finansal şartların beklenenden hızlı sıkılaşması ve korumacı politikaların söz konusu riskler arasında yer aldığı bildirildi. ABD’de tüketim ve yatırımlarının zayıf ilk çeyreğin ardından toparlandığı belirtilen raporda, ülkeye yönelik büyüme tahminleri bu yıl için %2,1’den %2,2’ye, gelecek yıl için ise %2,1’den %2,3’e yükseltildi. Avro Bölgesi’ne ilişkin 2017 ve 2018 büyüme tahminlerini 0,2 puan artırarak sırasıyla %2,1 ve %1,9’a çıkaran kuruluş, Almanya, Fransa ve İtalya ve İspanya’ya ilişkin beklentilerini de yükseltti. IMF ekonomistleri, Çin’in 2017 ve 2018 büyüme beklentilerini 0,1 puan artırarak sırasıyla %6,8 ve %6,5’e revize etti. Ayrıca, Brezilya’nın büyüme tahmini bu yıl için %0,3’ten %0,7’ye ve gelecek yıl için %1,3’ten %1,5’e yükseltildi. Öte yandan, Hindistan’a yönelik bu yılki büyüme beklentisini %7,2’den %6,5’e düşüren IMF, ülkenin 2018’e dair tahminini de %7,7’den %7,4’e çekti. Güney Afrika ekonomisine ilişkin büyüme beklentileri de bu yıl için %1’den %0,7’ye, gelecek yıl için %1,2’den %1,1’e indirildi. IMF, Türkiye’nin büyüme beklentisini ise 2017 için %2,5’ten %5,1’e, 2018 için %3,3’ten %3,5’e yükseltti. KPMG Türkiye’nin üç ayda bir yayımladığı Bakış’a göre; beklendiği gibi 2016’dan sonra güçlü bir toparlanmanın yaşandığı Türkiye’de yıl sonuna kadar tablo pozitif görünüyor. Ancak 2018’le ilgili beklentiler alarm veriyor. Risk unsurlarının da etkisiyle büyüme, enflasyon, cari açık, işsizlikle ilgili sinyaller kritik. Küresel ekonominin 2018’deki seyrini ise ABD-Kuzey Kore gerilimi, Almanya’da koalisyon sancısı, Katalonya’daki bağımsızlık hamlesi, Ortadoğu’da yaşanan hareketlilik ve sınır bölgesindeki gibi kriz potansiyeli yüksek başlıklar belirleyecek.

Bu koşullar altında, TÜSAYDER olarak maliyet düşürücü çalışma önerileri ile satınalma profesyonellerinin yanında olduğumuzu vurgulayarak, emtialar bazındaki analizler aşağıda paylaşıyoruz.

Selamlarım ve Saygılarımla...



GÜRKAN HÜRYILMAZ
TÜSAYDER Yönetim Kurulu Başkanı
gurkan.huryilmaz@tusayder.org

TÜSAYDER olarak ülkemizde satınalma mesleğinin gelişmesi konusunda yapılan organizasyonlarda yer almaya devam edeceğiz. Ayrıca, 2 Aralık 2017 tarihinde İstanbul’da 7.kez yapacağımız “Satınalma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi”nde “Milli Satınalma 4.0” mottosu ile endüstri 4.0’a uyum sürecinde satınalmanın dijital dönüşümünü ele alacağız. Yurtiçi ve yurtdışından gelecek konusunun uzmanı konuşmacılar ile “Satınalm 4.0” konusunu her yönüyle ele alacağız.



DR. SEVGİ YILMAZ
ÖTKÜNÇ

TÜSAYDER
Uluslararası İlişkiler Kom. Yön.

SATINALMA 4.0: DİJİTAL DEVRİMİN ESASLARI NELERDİR?

Geçen sayımızda "Yeni Tedarik Zinciri Sistemi" ile ilgili açıklamalarda bulunmuştuk. Bu sayımızda, Satınalma 4.0'ın esaslarını maddeler halinde ele almaya devam ederek, "Dijital Tedarik zinciri ve Tedarikçi Yönetimi" başlığını ele alıyoruz :

DİJİTAL TEDARİK ZİNCİRİ VE TEDARİKÇİ YÖNETİMİ

Son yüzyıldaki üretim rüyası: müşteri deneyimini iyileştirirken tedarik sürelerini, navlun ve envanter maliyetlerini düşürerek, tedarik zinciri performansını optimize etmek için müşterilerin, distribütörlerin, alınan üretimin ve tedarikçilerin verilerini gerçek zamanlı olarak bütünleştirebilme olanağı ve hatta tedarikçi performanslarının takip edilmesidir.

2016'dan itibaren, bu hayalin büyük ERP merkezli sağlayıcılar tarafından gerçekleştirilemeyeceği açıktır. Bunun yerine, çok daha ileri seviye'de ERP programları kullanılmalı ve belirli bir değer zincirindeki tüm ortakların ERP, üretim yürütme sistemleri ve üretim ve lojistik verilerini entegre etmelidir. Bu ve benzer ERP programları Satın Alma 4.0 veri entegrasyonu gerçekleştiğinde, tedarik, tedarikçileri ve tedarik zincirini en iyi duruma getirme ve entegre etme konusunda ayrılmaz bir rol oynayacak.

Veri entegrasyonu tedarikçi yönetimini önemli ölçüde değiştirecektir. İyi bir örnek - birçoğundan biri - tedarikçi risk yönetimi. Şirketler, risk derecelendirmelerindeki değişiklikleri tahmin etmek için, hava durumundan kredi notlarına kadar, muazzam miktarda müşteri, finansal ve harici verilere bakarak büyük veri analizi kullanabilecekler. Kredi derecelendirmelerindeki değişiklikleri tedarikçi risk yönetim sistemine otomatik olarak besleyecek ek bir seçeneğe sahip olacaklar.

Dünya'daki değişim çoktan başladı bile. Bundan tam iki yıl önce CHIP dergisi Ekim sayısında; Software AG'nin, sıcaklık kontrollü depolama ve tedarik zinciri çözümlerinde gıda sektörünün öncü firmalarından Americold'un tedarik zinciri altyapısını, yenilikçi BT çözümleriyle iyileştirdiğini duyurmuştu. Günümüzde Türkiye'deki firmaların dijital tedarik zinciri yönetimine geçtiğini görüyoruz. TÜSAYDER olarak hep birlikte dijitalleşmeden geri kalmayarak, yakından takip etmeye devam edeceğiz.

Son yüzyıldaki üretim rüyası: müşteri deneyimini iyileştirirken tedarik sürelerini, navlun ve envanter maliyetlerini düşürerek, tedarik zinciri performansını optimize etmek için müşterilerin, distribütörlerin, alınan üretimin ve tedarikçilerin verilerini gerçek zamanlı olarak bütünleştirebilme olanağı ve hatta tedarikçi performanslarının takip edilmesidir.

SATINALMA'DA E-REKABET

E-Satınalma avantajlarını ilk ve doğrudan yapılan işlemler konusunda doğru ve anlık verilere ulaşılabilirliği ile proseslerin ve süreçlerin hızlı bir şekilde yapılabilirliği ile gösterecektir. Sonuç olarak sanal ortama aktarılan veriler değişikliğe uğramadan en hızlı şekilde ilgili kişi veya birime iletilecektir (Ersoy, 2000:29-30). E-satınalma uygulamaları bilginin dolaşım hacmi ve süresinde gözle görülür bir performans artışı sağlamaktadır (Ersoy, 2000:30-32).

İşletmeler e-satınalma uygulamalarına geçiş noktasında maliyet yönünden sıkıntı yaşadığı durumlarda bu uygulamalara adım adım geçerek maliyetleri azaltırken faydalarından da aşamalı bir şekilde yararlanabilir. Sonuçta bu uygulamaların tüm işletme birimlerinde aynı anda işleme alınması bir zorunluluk değildir. Özellikle yazılım yönünde ERP benzeri uygulamalar modüler yapıları sayesinde bu esnekliği sağlamakta oldukça başarılıdır.

Elektronik satınalma aşamalarının üstünlüklerini aşağıdaki şekilde belirtmek mümkündür (Çizmeci, 2006:12):

- Daha çok büyük ölçekli işletmelerin kullanabileceği avantajları ölçek gözetmeksizin herkese sağlayacaktır.
- Elektronik satınalma uygulamaları ile birlikte maliyetlerde gözle görülür azalma beklenir. Sistemin alıcısı ve satıcısı için bu azalma ayrı ayrı hissedilecektir. Aynı zamanda içinde bulunduğunuz sektöre ait tüm alıcı ve satıcılara ulaşmayı da kolaylaştıracağından verimlilik artışını da beraberinde getirecektir.
- İşlerin yapılış şekillerine hareket kabiliyeti sağlar. Elektronik ortamda yapılacak satınalma faaliyetleri bu farklılıklara uyum sağlamayı da gerektirmektedir.
- Rekabet ve kalite yönünden avantaj sağlar.
- Siparişlerin en efektif şekilde yerine ulaşmasına olanak sağlayarak müşteri memnuniyetinin maksimize edilmesine katkı sağlar.
- Ticaretin tüm aktörlerinin çok daha verimli iletişim ve işbirliğini sağlayarak toplam ticaret hacmine olumlu katkıları olacaktır.
- Yürütülen satınalma faaliyetlerindeki çalışan sayısında da azalmaya yol açacağından maliyetlerde doğrudan etki gösterecektir. Bu da verimlilik artışı anlamına gelmekte ve işletmeler için büyük önem taşımaktadır.

Elektronik satınalma çözümleri ölçek gözetmeksizin en küçüğünden en karmaşık ve büyük işletme ve organizasyonlara, yine tüm sektör ve onların alt birimlerinde dahi ulaşabilmekte hitap etmektedir. Sunduğu çözümlerle gerek maliyet gerekse zamandan çok büyük ölçüde karlılık sağlanmasına olanak tanır. Satın alıcılar mamül listeleri, ihaleler ve bunların kolaylıkla takip edilip dahil olması ile birlikte işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirebilirler (Çizmeci, 2006:13). Elektronik satınalma uygulamaları ile çok parçaya bölünmüş olan satınalma süreçleri tek elden organize bir şekilde kullanılabilir.

Elektronik satınalmanın işletmelere sağlayacağı rekabette üstünlükleri şu şekildedir (Chopra, Meindl, 2007:482):

- **Proseslerde verimlilik artışı:** Satınalma faaliyetlerinin ihtiyaç belirleme, iletme, satınalma işlemi vb. bürokratik aşamalarından kurtularak iş gücü ve zamandan en efektif şekilde yararlanmayı sağlar. Yapılan çalışmalarda klasik satınalma faaliyetleri ile elektronik satınalma faaliyetlerinin maliyetler üzerinde %50 ila %100 e varan ölçülerde etkin olduğu görülmektedir. Ayrıca klasik satınalma faaliyetinde kullanılan kaynakların tamamı çok daha yararlı noktalarda kullanılabilir.
- **Tasarruf artışı:** Satınalma aşamalarının elektronik ortama geçişi ile temel beklenti giderlerin azalması olacaktır. Bu azalma temelde sorunsuzluk, hızlanan iş süreçleri, azalan fireler, aksaklıklarda yaşanan azalma, alternatifler üretme vb. konulardan kaynaklı olacaktır.
- **Öngörülemeyen satınalmaların giderilmesi:** Satınalma faaliyetlerinde yaşanabilecek anlık ve doğrudan satınalmaların azaltılması ve/veya ortadan kaldırılması büyük fayda sağlayacaktır.
- **Tek elden satınalma:** Özellikle bayi, acente, şube gibi çoklu dağıtım kanallarını kullanan işletmeler için her birimin tek başına ve yüksek maliyetle gerçekleştireceği satınalma işlemleri tek elden çok daha düşük maliyetlerle gerçekleştirilebilir.
- **Verilere ulaşma ve işleme kolaylığı:** elektronik ortamda yapılacak satınalma faaliyetleri tüm aşamalarında ilgili kişi ve birimlere doğrudan veri akışı sağlayabilecektir. Bu sayede tüm sürecin göz önünde olduğu bir çalışma metodolojisi sağlanacaktır.



MERİÇ BAYKAL

TÜSAYDER
Yönetim Kurulu Üyesi ve Saymanı

Elektronik satınalma çözümleri ölçek gözetmeksizin en küçüğünden en karmaşık ve büyük işletme ve organizasyonlara, yine tüm sektör ve onların alt birimlerinde dahi ulaşabilmekte hitap etmektedir. Sunduğu çözümlerle gerek maliyet gerekse zamandan çok büyük ölçüde karlılık sağlanmasına olanak tanır. Satın alıcılar mamül listeleri, ihaleler ve bunların kolaylıkla takip edilip dahil olması ile birlikte işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirebilirler



SELDA YÜKSEKBAŞ
TUSAYDER
Yönetim Kurulu Üyesi

TAKIM ELBİSENİN ALTINA MOR ÇORAP

TUSAYLOOK Eylül sayımızda, satınalmada yeni modanın değer yaratmak olduğunu yazmış, gerekirse takım elbisenin altına mor çorap giymek durumunda olduğumuzu belirtmişim.

Nihai tüketicinin artık patron olduğunu; kar için şirketimize değer yeniliği getirme ve değer kazandırma görevinin biz "değerli satıncılara" düştüğünü vurgulamışım.

Değer yeniliğini nasıl getireceğiz?

Değeri nasıl kazanacağız, kazandıracacağız?

Gerçek değer ne olduğunu anlamak, değeri yaratacak iş süreçlerini düzgün tasarlayabilmek ve ortaya çıkaracak uygulamalar rekabet için büyük önem taşımaktadır.

Bu nedenle ve öncelikle;

Satıncı geleceğin değer dolu havasını koklayabilmelidir.

Değer yaratabilmek için şirketimizin, piyasa araştırmaları yapabilen, yenilikleri görüp analiz edebilen stratejik bir Satınalma yönetimine ihtiyacı bulunmaktadır. Bize, harcamaların bütünsel analizini kontrol altında tutabilen, risklerin merkez yönetimine hâkim olabilen etkin bir ekip gerekmektedir.

Değer yaratma, yaratıcılık ve proaktif çalışma ortamı oluşturacağından Satınalma ekibine ait motivasyonun yükselmesini sağlayacaktır. Sürekli değişen trendler ve tehditler ile başa çıkma ve fırsatları işletmemiz lehine çevirme adına, farklı hangi iş modellerini kullanacağını belirleyebilme potansiyeline sahip olacaktır.

Paraya değil, yaratacağımız değere odaklanmamız gerekmektedir.

Pazar yönlü değerler, tüm çalışanların nihai müşteriler için sürekli üstün değerler yaratmaya çalıştığı ve bu değerlerin kökleştiği yapıdır. Bu yapıda, müşteri, rekabet ve bölümler arası koordinasyon gerekmektedir. Değer yaratma gücünü artırmak için, hangi kaynakların nasıl kullanıldığını iyi anlamak ve stratejileri buna göre belirlemek önemlidir. Bu stratejiyi belirlerken öncelik, ucuz elde edilmiş malzeme/ hizmete sahip olmak değil, bunları etkin kullanarak verim elde etmektir.

Bu nedenle, "Nasıl daha çok maliyet indirimi sağlayabilirim?" sorusundan çok, "Müşterimiz için nasıl değer yaratabilirim?" sorusunu sormamız hayati önem taşımaktadır.

Yaratılan değerler, iç ve/veya dış sorunlara karşı önlemdir, çözümde hızlı ve esnek hareket etmemize fırsattır. Tedarikçi de dâhil olmak üzere, iç müşterilerle bütünleşmenin sağlanması, güvenilirlik, işbirliği ve karşılıklı bağlılıktır.

Biz Satıncılar için, artık yeni moda pazar yönlü olmaktadır.

Pazar yönlülük, performansa doğrudan olumlu katkı ve rekabetçi avantaj yaratma kaynağı olarak görülmelidir. Zira bu yetkinlik, iletişimi yapılandıran ve hızlandıran bir yaklaşımdır.

Takım kıyafet altına mor çorap giyen Satınalma, yalnızca iç tüketiciye hitap etmemektedir. Nihai tüketicinin satın aldığı ürün ve hizmetlere kadar olan süreci benimseyerek değer yaratmaktadır.

Aklımızdan çıkarmayalım: Değer saygınlıktır, güvendir.

Elde edilen son müşteri tatmini, daha yüksek oranda nihai ürün satın almalarının artması demektir. Artı değer yaratan ve yaratmaya devam eden şirketlerin piyasa değeri artar. Kar marjı yükselir. Hissedarları da mutlu olur.

Değer, güzel görünmek için harcadığımız para ve zamandır.

Değer, farklılaşmanın ve değişimin çekici dürtüsüdür. Değer, sürdürülebilir yeni modadır.

Tavsiyem, tereddüt ettiğinizde takım elbisenizin altına mor çoraplarınızı giyinin.

Değerinizin ne kadar arttığını göreceksiniz.

Değerli günler diliyorum.

Değer yaratma, yaratıcılık ve proaktif çalışma ortamı oluşturacağından Satınalma ekibine ait motivasyonun yükselmesini sağlayacaktır. Sürekli değişen trendler ve tehditler ile başa çıkma ve fırsatları işletmemiz lehine çevirme adına, farklı hangi iş modellerini kullanacağını belirleyebilme potansiyeline sahip olacaktır.

Paraya değil, yaratacağımız değere odaklanmamız gerekmektedir.

MİMARİ TASARIM

PROJE GELİŞTİRME

UYGULAMA



www.paratoner.com.tr
facebook.com/paratonerdesign
instagram/paratonerdesign
info@paratoner.com.tr
0216 350 35 80



Showroom / Sahrayıcedid mahallesi Halk Sokak Golden plaza iş merkezi B Blok 31/A Kadıköy İSTANBUL



Analistler yatırımcıların bakıra ilişkin her türlü haber akışına pozitif tepki verdiğini ve bunun devam etmesinin beklendiğini ifade ediyorlar. Çin'deki talebin artacağı haberlerine ve düşük dolar etkisine ilave olarak yatırımcılardan gelen spekülasyonların etkisi fiyatları keskin bir şekilde yükseltti

BAKIR COPPER

LME Bakır stokları Eylül ayında 30.12'lik artış gösterirken; bakır fiyatları %4.52 oranında azalış göstererek 6.484 \$/ton oldu. Ekim ayının ortalarında ise Çin'de imalat sektöründe karların artması ve üretici fiyat artışının beklenmedik şekilde hızlanmasından destek alan 3 ay vadeli bakır fiyatı 7.111 dolar/ton ile 5 Ağustos 2014'ten bu yana görülen en yüksek seviyeyi test etti. 3 ay vadeli bakır fiyatı 5 Ağustos 2014'te 7139.00 dolar/tonu görmüştü. Analistler yatırımcıların bakıra ilişkin her türlü haber akışına pozitif tepki verdiğini ve bunun devam etmesinin beklendiğini ifade ediyorlar. Çin'deki talebin artacağı haberlerine ve düşük dolar etkisine ilave olarak yatırımcılardan gelen spekülasyonların etkisi fiyatları keskin bir şekilde yükseltti. Uzmanlara göre talep artışı 2017 yılı sonuna kadar azalacağı için fiyatlarda kısa süreli artışlardan sonra yatay ve aşağı yönlü hareketler görülebilir. Dünyanın en büyük bakır üreticisi Şili'de Madencilik Bakanı 2017 yılı sonuna kadar fiyatların 3 \$/pound seviyesini test edebileceğini belirken; Bakır Komisyonu ortalama fiyatların 2.64 \$/pound olacağını öngörüyor. MetalMiner'a göre bakır üretiminde %12 oranında kullanılan hurda bakır fiyatları da bakır fiyatlarının yükselmesinde etkili oldu. Çin'in 2016 yılında düşen hurda ithalatı bu yıl, getirilen ithalat yasaklarına rağmen %14 oranında artış gösterdi. Uzmanlara göre gelecek yıl tedarik sorunu yaşamak istemeyen Çin, hurda bakır almaya devam edecek. Global tahminlere baktığımızda, MetalMiner 2018 yılı için ortalama Bakır fiyatını 6.800 \$/ton olarak belirlerken, yıl boyunca fiyatların 5.900 – 7.430 \$/ton aralığında hareket edeceğini tahmin ediyor.

