

KOBİ'LER İÇİN SANAL ORTAMDA TEDARİK ZİNCİRİ MODELİ

Adil Baykasoğlu

Gaziantep Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, 27310, Gaziantep

Erdal Canıyılmaz

Erciyes Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, 38039, Kayseri

Fevzi Kutay

Gazi Üniversitesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, 06570, Ankara

Özet: Bu çalışmada KOBİ'ler için İnternet ortamında sanal bir ortaklık kurularak, bu sanal ortaklığı temel alan bir tedarik zinciri kurulması amaçlanmıştır. Ayrıca bu amaç doğrultusunda KOBİ'ler arasındaki iletişim eksiklikleri de kapatılmaya çalışılmıştır. Bildiride, KOBİ'ler için İnternet ortamında kurulabilecek bir model, modele ait alt kısımlarla birlikte anlatılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Tedarik Zinciri, Sanal Ortaklık

SUPPLY CHAIN MODEL IN VIRTUAL MEDIUM FOR SMEs

Abstract: The purpose of this research is to propose a supply chain model based on this virtual partnership by establishing a substructure of this partnership in İnternet medium for SMEs. Moreover, some proposals for solutions of communication gaps have been developed with that purpose. In this study, a model that could be established in web medium for SMEs is presented with the sub-models.

Keywords: SME, Supply Chain, Virtual Partnership

1. Giriş:

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) ülkemizde ve dünya ticaretinde önemli bir yere sahiptir. Ülkemizde ve Dünyada kurulu bulunan işletmelerin %90'ından fazlası KOBİ sınıfına girmektedir. İnternet ortamında tedarik zinciri elemanları arasında oluşturulacak sanal ortaklıklar, elemanlar arasında etkin bir iletişimin sağlanmasını ve verimli bir elektronik ticaret ortamı oluşturulmasını sağlayacaktır. Bu çalışmada KOBİ'ler için İnternet ortamında sanal bir ortaklık altyapısı kurularak, bu sanal ortaklığı temel alan bir tedarik zinciri modeli önerilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca bu amaç doğrultusunda KOBİ'ler arasındaki iletişim eksikliklerine değinilerek, sanal ortaklık bağlamında bazı çözüm önerileri geliştirilmiştir. Bildiride, KOBİ'ler için İnternet ortamında kurulabilecek bir model, modele ait alt kısımlarla birlikte anlatılmıştır.

2. Geliştirilen Model:

Tedarik zincirlerini oluşturan her bir eleman bu zincirin önemli bir halkasıdır. Her bir halka öncesindeki ve sonrasındaki halka ile sürekli bir iletişim halinde olmalıdır. Bu iletişim yatay yönde aynı zincirin diğer halkalarıyla olabildiği gibi, dikey yönde başka zincirlerle de olabilir.

İnternet ortamında tedarik zinciri elemanları arasında oluşturulacak sanal ortaklıklar, elemanlar arasında etkin bir iletişimin sağlanmasını ve verimli bir elektronik ticaret ortamı oluşturulmasını sağlayacaktır.

İnternet ortamında yapılması düşünülen bu çalışmada öncelikle bireylerin ve şirketlerin hazırlanan siteye (www.kobim.org) girip üye kayıtlarını yaptırmaları gerekmektedir. Üye kayıtları yapılırken şirket ve bireylerle ait ilgili bilgiler veri tabanı oluşturulmasında kullanılmaktadır.

Siteye kayıtlı bulunan birey ve şirketlerin burada yapabilecekleri işlemleri başlıca 3 kısımda inceleyebiliriz.

2.1. İşletme-İşletme Arası İşlemler

Bu kısımda işletmelerin bilgisayar ağlarını kullanarak özel ve genel ağlar dahilinde tedarik ve satış işlemlerini yürüttükleri elektronik ticaret uygulama alanları ve kendi aralarında yapabilecekleri anlaşmalar temel alınmıştır.

Elektronik ticaret alanında işletmeler arasındaki ticari işlemleri kapsayan B2B faaliyetleri bugün dünyada gerçekteleşen toplam elektronik ticaret hacminin %80'lik payından daha yüksek bir orana sahiptir.

Yapılması düşünölen modelde B2B işlemleri başlıca 4 bölümden oluşmaktadır.

2.1.1. I.Bölüm:

Tedarik zincirinin her bir halkası kendinden önceki halkadan tedarik, kendinden sonraki halkadan da satış işlemlerini gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla işletmeler arasında ham malzeme, yarı mamul, mamul ve hizmet alış verişİ söz konusudur.

Bu bölümde siteye kayıtlı firma kendi ihtiyaçları doğrultusunda talep ettiği ham malzeme, yarı mamul, mamul ve hizmeti İnternet ortamında arama formu vasıtasıyla bulur. Bu arama formunda kendi belirleyeceği kriterler doğrultusunda arama ilgili veri tabanında gerçekleştirilir. Şirket yetkilisi kendisine en uygun işletme veya işletmeleri tespit eder ve gerekli onayı vererek satın alma işlemini gerçekleştirir. Bu işlem sonunda alımı ve satımı yapan işletmelerin ilgili veritabanları anında güncellenir.

Alım ve satım işlemlerini gerçekleştiren işletmeler karşılıklı sundukları şartları kabul ederlerse anlaşma formu yoluyla bu işlemi periyodik hale getirebilirler.

2.1.2. II.Bölüm:

Bu kısım özellikle atıl kaynakların en verimli bir şekilde kullanılması amacıyla hazırlanmıştır. Siteye kayıtlı her bir işletme kendi istekleri doğrultusunda sahip olduğu makine, tezgah ve teçhizat gibi demirbaşlarını belli bir ücret karşılığında diğer şirketlere kullanırabilir.

İşletmeler ister ilk kayıtları sırasında, isterse daha sonra kendilerine verilmiş olan şifreler yoluyla diğer şirketlere kullanırmak istedikleri demirbaşlarını sayı ve kapasite olarak veri tabanına kayıt ederler. Daha sonrada kendi üretim programları doğrultusunda kiralama işlemi yapabilecekleri zamanları yine İnternet ortamından girerler.

Belli bir üretimi gerçekleştirmek isteyen ancak gerekli makine, teçhizat ve tezgah gibi kaynaklara belirli bir süre ihtiyaç duyan işletmeler olabilir. Bu tür işletmeler sitede bu işlem için hazırlan arama formunu kullanarak kendileri için en uygun kiralama işlemi yapabilecek işletme veya işletmeleri bulur. Uygun görüdüğu takdirde bu işlem için hazırlanan formu doldurarak anlaşmayı gerçekleştirir.

2.1.3. III.Bölüm:

Bir işletme bir ürün tasarlayıp üretmek isteyebilir. Ancak bu ürünü tek başına tasarlayıp üretme imkanı olmayabilir. Hatta bu ürünün tasarlanıp üretilmesi için çok sayıda işletmenin bir araya gelmesi çok daha avantajlı olabilir. İşte bu bölüm bu amacı gerçekleştirebilmek için tasarlanmıştır.

Bu bölümü çeşitli işletme yöneticilerinin katıldığı beyin fırtınası platformu şeklinde düşünebiliriz. Fikri ortaya atan işletme, düşüncelerini ilgili formu doldurarak sisteme gönderir. Bu form siteye kayıtlı tüm kişi ve işletmelerce okunabilir. Ortaya atılan bu fikre yapılan tüm katılımlar yine aynı forma eklenir. Fikri ilk ortaya atan firma form üzerinde gerekli ekleme çıkartmaları yapabilir. Diğer katılımcılar ise sadece ekleme yapabilir. Ortaya atılan fikir belli bir olgunluğa eriştikten sonra, fikri ortaya atan işletme ile diğer katılımcılar arasında elektronik ortamda anlaşma sağlanır. Bu anlaşma siteye kayıtlı işletmeler arasında bu iş için hazırlanmış formlar vasıtasıyla yapılır.

2.1.4. IV.Bölüm:

Her işletmenin kendine has gerek teknik gerekse diğer alanlarda söz sahibi olduğu ilgi alanları vardır. Bir işletme bir veya daha çok sayıdaki işletmeden bilgi almak isteyebilir.

Bu bölümde bilgi almak isteyen bir işletme site üzerinden ilgili arama formunu kullanarak, kendi kriterlerine uygun işletme yada işletmeleri tespit eder. Daha sonra tespit edilen bu şirketlere bilgi edinmek istediği konuyu ilgili formu kullanarak başvurur. Karşı taraf yada taraflar aynı formun devamına taleplerini ekleyerek gönderir. Taraflar anlaşmış oldukları takdirde ilgili form her iki tarafın onayı vermesi ile geçerlilik kazanır.

2.2. İşletme-Birey Arası İşlemler

2.2.1. I.Bölüm:

Elektronik ticaret içerisinde yer alan ikinci ve önemli bir türde işletmeden tüketiciye (B2C) elektronik ticarettir. Bu bölümde bireyden kasıt tüketicidir. Siteye giren tüketici istediği türden ürünü ilgili arama formunu kullanarak bulur. Arama formunda tüketicinin istekleri doğrultusunda gerekli filtreleme özellikleri

mevcuttur. Tüketici kendisi için uygun olduğu takdirde, satın alma formunu İnternet üzerinde doldurur ve satın alma işlemini gerçekleştirir.

2.2.2. II.Bölüm:

İşletmelerin geçici veya sürekli elaman ihtiyacı olabilir. Bu tür bir ihtiyacı olan işletmeler kendileri için en uygun elemanı site içersindeki veri tabanını kullanarak bulabilirler. İşletmeler ilgili formda istedikleri nitelikte elamanın özelliklerini seçerek arama yaptırırlar. Sonuçta eğer kendilerine uygun bir aday bulurlarsa istedikleri şekilde iletişime geçebilirler. Bu yol özellikle e-Lancer (serbest danışman) olarak çalışan kişilere ulaşmada bire birdir. Ayrıca istenilen nitelikte birisi bulunamadığında bununla ilgili bir iş ilanı ilgili form kullanılarak bırakılabilir.

2.3. Birey-İşletme Arası İşlemler:

2.3.1. I.Bölüm:

Bu bölüm insan kaynakları sayfası olarak düşünülebilir. İş arayan bireyler kendilerine ait bilgileri ve çalışmak istedikleri alanları ilgili formu doldurarak veri tabanına eklerler. Bu bölüme ayrıca serbest danışman olarak çalışan kişilerde kendilerine ait bilgileri bırakabilirler.

Ayrıca bu bölümde işletmelerin bıraktıkları iş ilanları da incelenebilmektedir.

2.3.2. II.Bölüm:

Daha önce İşletme-işletme arası işlemlerde bahsedilen 3. bölüme açılan bir kapıdır. Birey burada kendi fikirlerini sunabileceği gibi, mevcut fikirlere de katkıda bulunabilir. Fikir kendine ait olduğu takdirde yönetim hakkı kendindedir. Çalışma biçimi işletme-işletme arası işlemlerde bahsedilen 3. bölümle aynıdır. Sadece bu kısımda katılım işletme olarak değil birey olarak sağlanmaktadır.

3.Sonuç

Dijital imza yasa tasarısının kanuni hale geldiği ülkemizde, sunulan modelin çalışır düzeye getirilmesi, KOBİ'lerin teknolojiyi yakalayarak daha etkin ve verimli çalışmasını sağlayacaktır.

Kaynaklar

Blair, B., Boyer, J., XFDL: Creating Electronic Commerce Transaction Records Using XML, *Computer Networks*, 31(1999), 1611-1622, 1999

Civelek, M.E., Sözer,E.G., *İnternet Ticareti Yeni Ekososyal Sistem ve Ticaret Noktalar*”(Beta Yayınevi, İstanbul)l s: 441-453, 2003.