

Ailem ve Şirketim

- ⇒ Pareto Analizi Her Yerde—Burcu Yavuz , CGS Center İnsan Kaynakları ve Süreç Geliştirme Uzman Yardımcısı (Sayfa 2)
- ⇒ İşletmelerin Gizli Gücü: Tedarik Zinciri (Sayfa 3)
- ⇒ Aktüel (Sayfa 4)
- ⇒ Piyasalardan Haberler (Sayfa 5)
- ⇒ CGS Center'dan Haberler (Sayfa 6)
- ⇒ CGS Center Business Academy'den Haberler (Sayfa 7)

Bunu Biliyor Musunuz?

Sınai Mülkiyet Kanunu Yürürlüğe Girdi

10 Ocak 2017 tarihli 29944 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan, 6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu ("Kanun"), fikri mülkiyet uygulamalarına ilişkin önemli değişiklikler öngörmektedir. Kanun, ayrı ayrı Kanun Hükmünde Kararnameler ve yönetmeliklerde düzenlenen marka, coğrafi işaret, tasarım, patent ve faydalı model hakları ve bunların tescili ve korunmasına ilişkin düzenlemeleri tek bir kanun altında toplar. Bu kapsamda 551 Sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 554 sayılı Endüstriyel Tasarımların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, 555 sayılı Coğrafi İşaretlerin Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ve 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname yürürlükten kalkmıştır.

Kanun'un getirdiği yeni düzenlemelerle, tescil sürelerinin kısaltılması ve Avrupa Birliği mevzuatı ile uyum sağlanması amaçlanmaktadır. Kanun'un iptal hallerine ilişkin 26. maddesi 10.01.2024, yenileme taleplerine ilişkin 23/2 ve 69/4 maddeleri ve amblem kullanım zorunluluğuna ilişkin 46. maddesi 10.01.2018 tarihlerinde yürürlüğe girecektir. Kanun'un diğer hükümleri Resmi Gazete'de yayımlanmak suretiyle yürürlüğe girmiştir.

Kaynak: erdem-erdem.av.tr



Pareto Analizi Her Yerde

İtalyan ekonomist Vilfredo Pareto; dünyadaki servetin yaklaşık %80'inin nüfusun %20'sinin elinde olduğunu tespit etmiştir. Daha sonra ise hayatımızı etkileyen/etkileyebilecek birçok konu ya da olaydaki oransal dağılımın da aynı şekilde olduğu fark edilmiştir. Yani birçok olayda sonuçların %80'i, nedenlerin %20'sinden kaynaklanmaktadır.

80/20 oranı yaklaşık ve sembolik bir değer olup elinizdeki veriye ve örnek olaya bağlı olarak, oranlar aşağı veya yukarı değişebilmektedir. Bu oranlar sebebiyle Pareto Analizine literatürde "80-20", "90-10" kuralı ya da "70-30" kuralı da denir.

Pareto Analizi ne işe yarar? Aslında Pareto analizi karşılaştığımız birçok sorunu çözüme kavuşturabilir:

- Bir fabrikada üretimin hangi aşamalarında ne kadar oranla hata yapıldığının tespitini yaparak, ilk olarak hangi bölümde düzeltmeye gitmemiz gerektiğini belirleyebiliriz.
- Bir fabrikada satış sonrası hizmetlerde hangi aşamaların toplam zamanın ne kadarını aldığının tespitiyle, belirlenen kısımlara personel alımı gibi uygulamalara gidilmesi düşünülebilir.
- Pareto Analizine göre; satış personelinin %20'si, toplam satışların %80'ini yapar. Pareto analizinden faydalanarak hangi satışçıların ne oranda satış yaptığını tespit edebiliriz. Bunu da şirketimize özgü prim sistemlerinde ya da satışların artırılması ile ilgili politikalarda kullanabiliriz.
- Tedarikçilerimizin değerlendirilmesi çalışmasında da Pareto Analizi bize yardımcı olacaktır. En çok ürün tedarik ettiğimiz tedarikçiden, en az ürün tedarik ettiğimize doğru bir sıralama yapıp, belki de bazı tedarikçilerimizi eleme kararı alabiliriz.
- Şirketimize ait depodan optimal düzeyde faydalanma ve depodaki maliyetlerin azaltılması konularında, depo yerleşimlerinin doğru şekilde yapılması etkin çözümlerden biridir. İşte depo yerleşimi konusunda da Pareto Analizinden faydalanmak mümkündür.

Yukarıdaki örnekleri, şirketimizin yapısını da göz önüne alarak, artırmak mümkündür. Örneklerden analizin nasıl yapılacağını, tam olarak anlaşılması mümkün olmayabilir. Anlaşılabilirliği artırmak açısından, depo örneğini aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

Depodaki ürünler satış değerlerine göre A,B,C şeklinde sınıflandırılacaktır. Ürün grubunun stok miktarı ve satış fiyatı çarpılarak bir değer bulunacak ve toplam değer içindeki kümülatif % değeri hesaplanacaktır.

%0 – 70 arası A grubu, %70 – 90 arası B grubu, %90 – 100 arası C grubu ürünleri olarak gösterilecektir. Yüksek değerli A ürünlerinden az miktarda bulundurmak; ancak doğru ve ayrıntılı kayıtlar tutmak gerekir Düşük değerli C grubu ürünlerinden bol miktarda bulundurmak; ancak kontrol işlemlerini basit tutmak gerekir. Bu yaklaşımla stok yatırımında bariz bir düşüş sağlamak amaçlanır.

Pareto Analizine hizmet sektörüne dair örnekler de verebiliriz. Örneğin; Pareto Analizi ile belli konu alanlarına sahip dergilerin ve bu dergilerin yayınladığı makalelerin yüzdelik oranları analiz edilebilir. Böylece mevcut konu alanında yazılan makalelerin %80'ini içeren en verimli dergilerin tespiti gerçekleştirilebilir. Peki bu bize ne sağlar? Bu dergilerin bir kütüphanede bulunduğunu düşünürsek; kütüphanedeki sağlama bütçesinden optimal düzeyde yararlanabilme ve depo sıkıntısını nispeten çözümlenebilme imkânı sağlar. Çünkü bu kural ile en verimsiz kaynaklar koleksiyondan ayıklanabilir.

Pareto Analizinin günlük yaşamımızdaki yeri de büyüktür:

- Elbiselerimizin %20'sini, zamanın %80'inde giyiyoruz.
- Telefon rehberimizdeki numaraların %20'siyle, konuşmalarımızın %80'ini gerçekleştiriyoruz.
- Vaktimizin %80'ini tanıdıklarımızın %20'siyle geçiriyoruz.
- Yanlış alarmların %80'ine, olası nedenlerin %20'si yol açıyor.

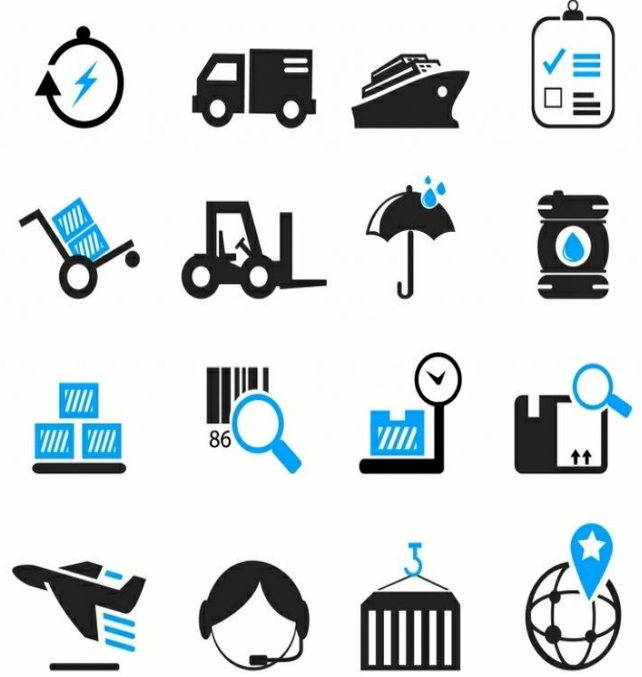
Anlaşıldığı üzere Pareto Analizi her yerde... İşimizde, evimizde, dışarıda hep bizimle...

Pareto Analiziyle hayat kalitemizi de ölçebiliriz. Çoğumuz hayat kalitemizi mutlulukla, sevdiklerimizin yanında olmakla, ailemizle, işimizle ölçüyoruz. Fakat ilginç bir şekilde bizi mutlu etmeyen bir işte çalışıyoruz ya da ailemize ve sevdiklerimize minimum vakit ayırıyoruz. Peki o zaman soralım kendimize; " Yaptığımız şeylerin %20'si, yukarıda saydıklarımızın %80'ini oluşturuyor mu?" Evet, şimdi düşünme zamanı...

Joseph Ford'un dediği gibi; "Tanrı evrenle barbut oynuyor. Ancak zarlar hileli. Ana hedef, hangi kurala göre hile yapıldığını bulmak ve bunları kendi amaçlarımız için nasıl kullanabileceğimizi keşfetmektir."

İşletmelerin Gizli Gücü: Tedarik Zinciri

1900'lü yıllarda *üretim* ağırlıklı olarak başlayan iş yapış şekilleri, 1930'lu yıllarda *satış*, 50'li yıllarda *pazarlama*, 90'lı yıllarda *lojistik* ve 2000'li yıllarda *tedarik zinciri yönetimi* merkezli olarak ilerledi. Günümüz işletmelerinde, artan müşteri beklentilerine paralel olarak gelişen ve değişen teknolojiye uyum sağlamak ve işletmenin tüm değer zincirinde mükemmelliği yakalamak, farklılaşmanın en önemli noktası olarak ortaya çıkıyor. Bir işletmenin birbirlerine bağlı zincirlerden oluştuğu düşünülürse; satış birimlerinin taleplerine karşılık verecek, üretim birimlerinin üzerindeki baskıyı azaltacak, kısacası tüm zincirin birlikteliğini sağlayacak olan tedarik zinciri önemli bir görev üstleniyor.



Üretim yapan işletmelere baktığımız zaman gelişmiş teknolojilerle donatılmış üretim hatlarına rağmen bir ürünün ortaya çıkması için gerekli hammaddenin tedarik edilmesinden ürünün stoklanmasına ve müşteriye istediği kalitede, istediği zamanda, istediği yerde ulaşmasına kadar olan süreci etkin bir yönetim anlayışı içerisinde idare etmenin zorluğu göze çarpıyor.

Sektörünün yükselen ve örnek gösterilen şirketlerinden olan Zara aslında tedarik zinciri yönetimindeki başarısıyla fark yaratan şirketler arasında bulunuyor. Zara, üretimini kendi bünyesinde tutarak sezon içerisinde ortaya çıkan trendlere çok daha esnek bir yaklaşımla cevap verebiliyor. Bir ürünün tasarımından mağazalara girme süreci sektör genelinde 6 ay iken Zara'nın 15 gün içerisinde müşteri beklentilerini karşılayabilmesi uyguladığı güçlü tedarik zinciri yönetiminin bir yansıması olmalı.

Tedarik zinciri, birimler arası koordinasyon görevini üstlenirken iş süreçlerine yalınlığı ve bilimsel yaklaşımı beraberinde getirir. İşletme içerisindeki her birim kendi görevini kusursuz olarak yerine getirmeye çalışsa da bu birimleri aynı amaç etrafında toplar.

Gelecek yıllar gösterecek ki güçlü tedarik zinciri yönetimi yapamayan işletmeler rekabetin arttığı ortamda geri kalırken, fark yaratan işletmeler başarılarının arkasındaki gizli gücü tedarik zinciri ile açıklayacaklar çünkü artık hiçbir işletme sadece üretim, satış ya da pazarlama gibi tek bir yöne odaklanarak varlığını devam ettiremiyor. Hepsinin arasında bir denge kurulması kaçınılmaz bir önem arz ediyor.

Kaynak: hbrturkiye.com/yazar/can-erturk



AKTÜEL

Aile Bağları Hastalıkta ve Sağlıkta Nasıl Koruyor ?

Time dergisinde yer alan makaleye göre aile bağlarının hastalıkta ve sağlıkta koruyucu bir güç olduğu belirtildi.

Uzmanlar, güçlü sosyal ağlara sahip kişilerin daha sağlıklı olma, daha fazla egzersiz yapma ve hatta daha uzun yaşama eğiliminde olduklarını ortaya koydu. 2016 yılında yapılan bir araştırma sayesinde mutlu evlilik süren kişilerin, mutsuz bir şekilde evlenenlere kıyasla, daha sık egzersiz yaptıkları ve daha sağlıklı yaşadıkları tespit edildi.



Bilim insanları, hastalandığınızda ve ihtiyacınız olduğunda yanınızda size yardım edecek birleri varsa şanslı olduğunuzu düşünüyor. Yaşam ömrünün uzamasında aile bağlarının önemli olduğuna vurgu yapıyorlar. Çocuklarınızla daha fazla vakit geçirmenin veya kardeşlerinizi aramanın daha uzun yaşamak için iyi birer sebep olduğunu belirtiyorlar.

Çalışmada ayrıca, sıcak bir aile ortamında yetişen, ebeveyn-çocuk bağlarının güçlü olduğu ailelerde, kanser gibi ciddi hastalıkların görülme riskinin daha az olduğuna yer verildi.

Bir Fıkra



Dört ayda beşinci işini değiştiren adam son girdiği şirkette depo görevlisi olarak işe başlar. İlk haftanın sonunda yükleme yapılırken adam kullandığı yükleyicinin kontrolünü yitirerek bazı malların zarar görmesine neden olur. Bunu gören depo sahibi yanına gelerek adama, zararın tazmin edilmesi için zarar karşılana kadar maaşının %10'unun kesileceğini söyler. Adam bunu duyunca gülmeye başlar. Patron şaşırır, adam sorar: "Ne kadar sürer bu zararı karşılamam sizce?" "Yaklaşık 8 ay sonunda zararı kapamış olursun." "Çok güzel. Nihayet sürekli ve güvenli bir iş bulabildim!"

PİYASALARDAN HABERLER

Türkiye Ekonomisi 2016 Yılı'nın Son Çeyreğinde Toparlanma Sinyalleri Verdi

Yılın üçüncü çeyreğinde %1,8 oranında küçülen Türkiye ekonomisi 2016 yılının son çeyreğine toparlanma sinyalleri vermektedir. Takvim etkilerinden arındırılmış sanayi üretimi Ekim ayında yıllık bazda %2 oranında artmıştır.

Kaynak: ekonomi.isbank.com.tr/



Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2017 Yılı Ocak 128 bin 121 adetlik Üretimle Tarihi Rekor Kırıldığını Açıkladı



Otomotiv üretimi, 2016 yılı Ocak ayına göre toplam üretimde yüzde 31, otomobil üretiminde de yüzde 61 arttı. Otomotiv Sanayii Derneği tarafından hazırlanan "2017 Ocak ayı üretim, ihracat, satış değerlendirme raporu" açıklandı.

Rapora göre 2017 yılının Ocak ayında toplam pazar yüzde 7 artarak 36 bin; otomobil pazarı da yüzde artarak yüzde 10 artışla 26 bin adet olarak gerçekleşti. Toplam üretim, Ocak ayı üretimleri tarihsel gelişimi içinde otomotiv sanayinin en yüksek seviyesine ulaşmış oldu.

Kaynak: capital.com.tr

2016'da 1,5 Milyar Telefon Satıldı

Gartner Bilgi Teknolojileri Araştırma ve Danışmanlık Şirketinin raporuna göre, 2016 yılında satılan akıllı cep telefonu sayısı bir önceki yıla oranla yüzde 5 artarak 1 milyar 495 milyon 358'e yükseldi.

2015 yılında 1 milyar 423 milyon 900 bin akıllı cep telefonu satışı yapılmıştı.

Kaynak: trthaber.com/haber/ekonomi



CGS CENTER BUSINESS ACADEMY'DEN HABERLER

CGS Center BussAc Sanal Eğitimler Satışa Çıktı

BussAc ^{CGS Center}

CGS Center
Business Academy



CGS Center BussAc
sanal eğitim serisinin
ilk eğitimi olan
Aile-Şirket Anayasası
Eğitimi
sizlerle paylaşıyoruz.

Yıllardır oluşturduğumuz bilgi birikimi ve zengin deneyimimizi, CGS Business Academy (CGS Center BussAc) adında sanal platform ile hayata geçirdik. Bilgiye erişim kolay olursa ve bilgi paylaşıldıkça fayda sağlar. Bu düşünceden hareketle, "For Knowledge Alliances- Bilgi Birlikteliği" mottosuyla yola çıkan CGS Center BussAc'da, öncelikle iş dünyasının öncü isimlerinin değerli tecrübelerini "watch" başlığı altında paylaşımına açtık. Ardından, aralarında bilgi anlamında donanım sahibi kişilerin de yar aldığı 3-4 dakikalık "be aware" sunumlarına yer verdik. Bu sunumlar, şu anda da hızla farklı başlıklar halinde "CGS Open"da sanal eğitimler haline dönüştürülmeye başladı. İş ve akademi dünyasındaki tecrübeleri ile değer yaratan kişilerle gerçekleştirdiğimizi, bu sanal eğitimlerimizi gece -gündüz demeden, ofisinizde, evinizde, arabanızda, yurt içinde yurt dışında her yerde her zaman dinleyebilirsiniz, kendinizi geliştirebilirsiniz. Zaman alıcı, dikkat isteyen ama işimiz açısından önemli bu konuları Sizler için kolay ve anlaşılır hale getirmeye çalıştık.

Aile-Şirket Anayasası Eğitimi

Dr. Güler Manisalı Darman tarafından hazırlanan bu eğitimde; Ailenin kurumsallaşmasının temel adımlarını, Aile değerlerine göre şirketlerin geleceklerinin nasıl planlanması gerektiği, Aile-Şirket Anayasasının gerekliliği, faydaları ve genel içeriği hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz.



CGS Center | Kurumsal
Yönetim ve
Sürdürülebilirlik
Merkezi

CGS CENTER'DAN HABERLER

İçimizden Biri



Selim Özçay
CGS Center
İnsan Kaynakları ve Akademi Uzmanı

Muğla Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünden mezun olmuştur. Ankara Üniversitesi'nde İnsan Kaynakları Yönetimi uzmanlık eğitimini tamamladıktan sonra yüksek lisansını Ufuk Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi bilim dalında "X ve Y Kuşak Çalışanların Birbirlerine İlişkin Algılarının İletişimlerine Etkileri" üzerine yapmıştır. Ayrıca, Başkent Üniversitesi Genel İşletme doktora öğrencisidir. Akbank T.A.Ş.'de doğrudan satış grubu Bölge İnsan Kaynakları Uzmanı ve ağırlıklı olarak İşkur lisanslı özel istihdam bürolarında uzman ve danışman pozisyonlarında çalışmıştır. Halen, Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi'nde İnsan Kaynakları ve Akademi Uzmanı olarak çalışmaktadır.

Aile Şirketlerinde Kurumsal Finans Eğitimi



CGS Center BussAc sanal eğitim serisine Aile Şirketlerinde Kurumsal Finans eğitimi ile devam ediyoruz.

Bu eğitimimizde aile şirketlerinde kurumsal finansın önemi ve şirketinizde yatırım yapmanız durumunda kendi kendinize soracağınız "Parayı nerden bulacağım?", "Peki yatırım karlı mı?" "Yatırım sonrası elde ettiğim kar ile ne yapmalıyım?" gibi sorulara cevap bulabilirsiniz.

Eğitimi satın almak için lütfen [tıklayınız](#).

AİLEM VE ŞİRKETİM

CGS Center'ın her ay yayınlanan ücretsiz bültenidir.

Deneyimlerinizi paylaşın, başarı öykülerinizi, çalışmalarınızı gönderin, yayınlayalım.

Teşekkür ederiz.

Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi

Bağlıca Mahallesi Bağlıca Bulvarı No:93 Yalınkılıç Sitesi B-2 Blok 06790 Etimesgut, Ankara

Tel: (312) 220 22 20

Faks: (312) 220 35 34