

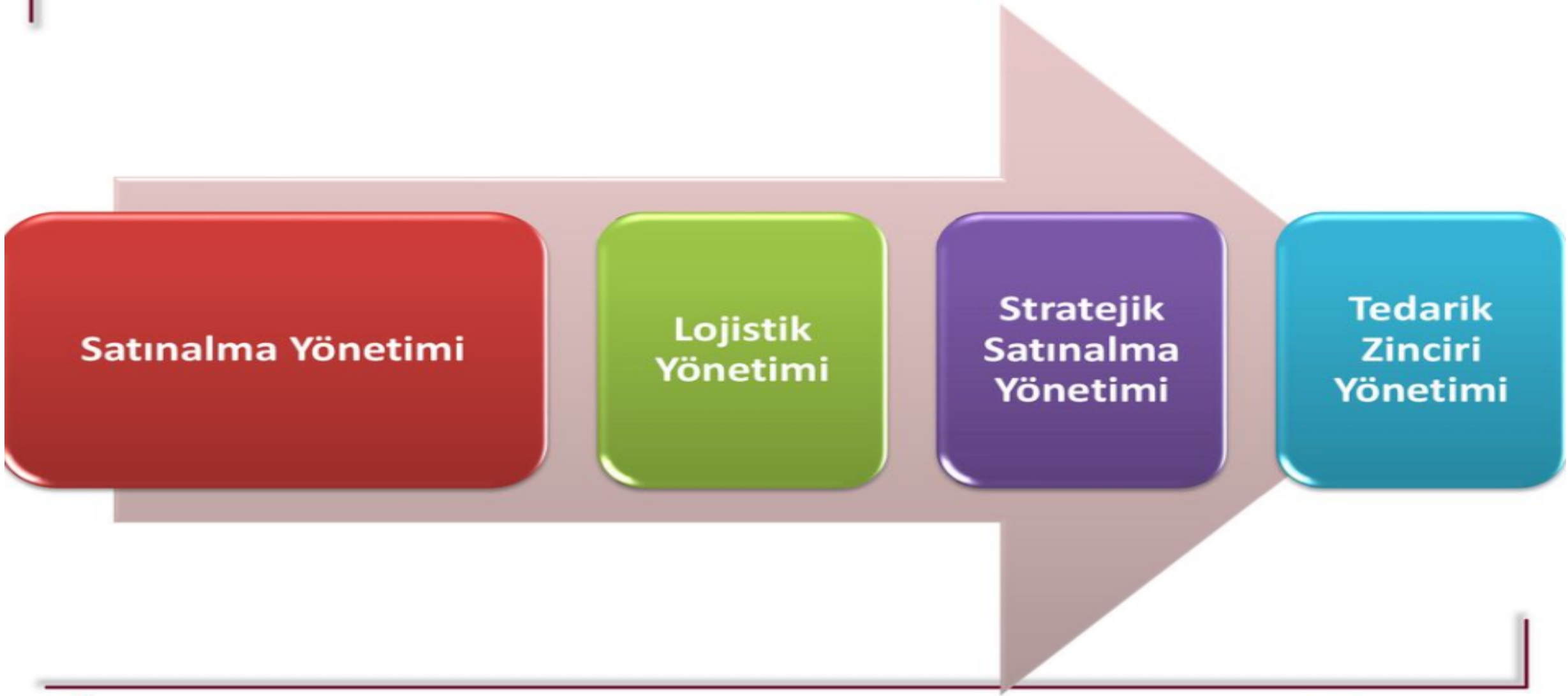
PANDEMİ ve ÖZEL SAĞLIK SİSTEMİNDE KAYNAK YÖNETİMİ

İSMAİL HIZLI

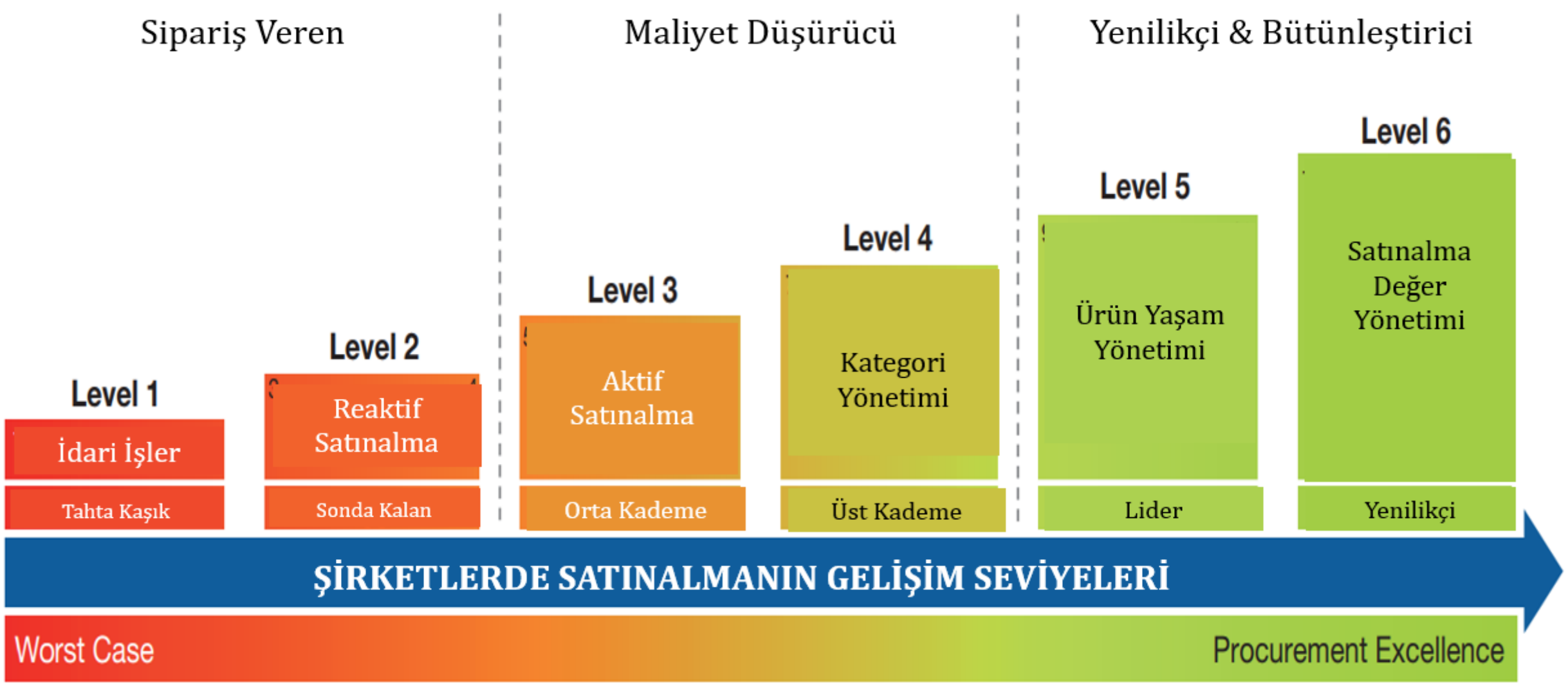
Dünya Ekonomisinde Son Yıllardaki Değişimler



Tedarik Fonksiyonunun Evrimi



Tedarik Fonksiyonunun Evrimi





- Genel olarak tedarikçi ilişkileri, “Değer katma” yerine “Fiyat indirimi” perspektifi ile şekillendiğinden dolayı tercih edilen yaklaşım, tedarikçi karşısında kontrolü elinde bulundurup, **Dominant** olma esasıdır. Burada Dominant olma imkânını sağlayan, tedarikçinin hevesidir.

?

DÖVİZ RİSKİ

VADE RİSKİ

PARANIN MALİYETİ

YERİNE KOYMA MALİYETİ

GERÇEK KAZANÇ (NET KAR)

ÖNERİLER

- Sürdürülebilir Finansman Yönetimi
- Alımların Daha Kısa Dönemler İçin Yapılması
- Maliyetler Düşürülme İmkanına Sahip
- Yerli Ürün Geri Ödemeleri


•Sağlık Hizmetlerinde
Yeni Trendler
• Evde Bakım Hizmetleri
•Onlıne Hizmetler
•Tele Sağlık

Sağlık Hizmetlerinde
Yeni Trendler



Evde Bakım Hizmetleri

Onlıne Hizmetler

Tele Sağlık



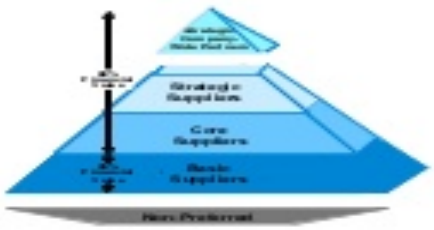
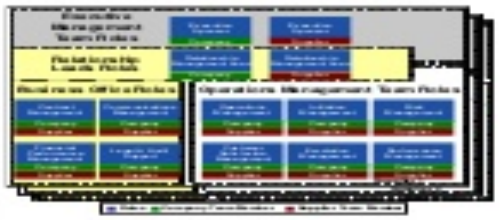
Çözüm Ortağıyız...



❑ SAĞLIK İŞLETMELERİNDE KAYNAK YÖNETİMİ

- **Depo otomasyonu ve teslimatına odaklanalım**
- **Verimlilik ve çevikliğe odaklanalım**
- **Kaynak optimizasyonuna odaklanalım**
- Yetenek ihtiyaçlarını belirlemeliyiz.
- Yetenek geliştirmeliyiz.
- Yetenek edinmeliyiz.
- Yetenek performansını artırmalıyız.

❑ Satınalma ve Tedarik Yönetimi | SRM

Tedarikçi Sınıflandırma	SRM Yönetimi	Tedarikçi Performans Yönetimi	Tedarikçi Geliştirme Ve İşbirlikleri
Tedarikçi Sınıflandırması Nasıl Yapılacak? (Öncelik, Kritiklik, Kraljic …)	*Tedarikçi İlişkili Görev Dağılımı Nasıl Olacak? Etkileşimler Nasıl Yönetilecek?*	*Tedarikçi Performansının Maksimizasyonu Nasıl Sağlanacak?*	*Maliyet Tasarrufu ve Sürekli Gelişim için Tedarikçi Yetenekleri Nasıl Geliştirilecek?*
Tedarikçi Sınıflarının Tanımlanması Tedarikçi Sınıflandırma Kriterleri	**Yönetim Ekibi ve Rollerinin Tanımlanması SRM Yeterlilik Yönetimi**	**KPI Tanımlanması ScoreCard Tablolarının Oluşturulması ve İzlenmesi**	**Tedarikçi Geliştirme Gereklilikleri Tedarikçi Geliştirme Programlarının Oluşturulması ve İzlenmesi**
			

TIBBİ TEDARİK ZİNCİRİNDE BAŞLIKLAR

- Referanslı Tedarikçiler
- Uçtan Uca İzlenebilir Satın Alma Süreci
- Satın Alma Süreçlerinde Standardizasyon
- Güçlü Analiz Yeteneği
- Şeffaflık
- Zaman Tasarrufu
- Maliyet Avantajı



- Kurumsal Süreçlere Uyumda Esneklik
- Katalog/Promosyon Satışlar
- Geniş ve Sektörel Tedarikçi Portföyü
- Kontrol Edilebilirlik
- Verimlilik
- Güçlü Tedarikçi İlişkileri
- İş Yükü ve Hata Minimizasyonu

ALIMI BELİRLEYEN UNSURLAR;



- **KATMA DEĞER**
- STRATEJİK ÖNEM
- **TOPLAM MALİYET**
- KÂR KATKISI



Tedarikçileri rakipten öte birer çözüm ortağı olarak görme mantığı, özellikle stratejik ve kritik ürün / hizmet gruplarında sağlayacağı bilgi ve tecrübe paylaşımı sayesinde, kuruma büyük değer katmasının yanında, birçok problemin daha gerçekleşmeden çözülmesini sağlayacaktır.

SATINALIM STRATEJILERİMİZ



MERKEZİ ANLAŞMALAR

YILLIK ALIM TAAHHÜTLERİ

TOPLU MALZEME ALIMLARI

ÖDEME SEÇENEKLERİ



Medipol Sağlık Grubu Satın Alma Grup Müdürü
Yakın Doğu Üniversitesi Öğretim Üyesi
TÜSMOD Başkan Y.
Medikal News Yazarı

İSMAİL HIZLI

www.ismailhizli.com
ismail.hizli@medipol.com.tr
ismail.hizli@tusmod.org

0.507.855 75 11



- Teşekkürler