



# 29. Diyalog Toplantısı Malatya'da gerçekleştirildi

**Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Alp Gülan, motorlu taşıtların Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) oranlarının motor silindir hacmi ve yaşının yanında diğer kriterlere göre de belirlenebilmesine yönelik Bakanlar Kuruluna yetki veren kanun tasarısına ilişkin, otomotiv pazarının küçülmesine yol açacak bir ÖTV düzenlemesi olmamasını arzu ettiklerini söyledi.**

## Sektöre yapılan yatırımlar dengeli giden pazarın sonucunda yapıldı

OYDER'in 'düzenlemiş olduğu Malatya Bölge Diyalog Toplantısı' dün itibariyle gerçekleşti. Gerçekleşen toplantının açılış konuşmasını yapan OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, OYDER olarak 29. toplantıyı gerçekleştirdiklerini vurguladı ardından sektör hakkında bilgiler vererek, "OYDER olarak 80 bine yakın çalışanımız var. Kalıcı yatırımlarımız var bu ülkede. Otomotiv sektöründe daha iyiye ulaşmak için uğraşıyoruz.

47 marka Türkiye'de temsil ediliyor. Otomotiv sektörü olarak ilginç bir sektörüz. Ruhsatlar ve diğer konularda İçişleri Bakanlığı'na, muayene konularında Ulaştırma Bakanlığı'na, çevre konularında Çevre Bakanlığı'na, düzenleme bazında Ticaret Bakanlığı'na bağlıyız. ÖTV

**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, Türkiye'de şu an trafikte bulunan 20,8 milyon motorlu aracın 11,1 milyonunu binek otomobillerin oluşturduğunu, her yıl düzenli olarak yapılacak bu yöndeki bir uygulamayla birçok olası sorunun önüne geçileceğini ve otomotiv sektörünün ivme kazanacağını söyledi.**

konusunda da yoğun bir çaba içerisindeyiz. Şuna da her ne kadar Türkiye'de üretilen araçlar ve ihracatımızda çok büyük bir ivme kazanmış olsak bile gündemde ÖTV var. Gerek Maliye Bakanımız gerek ÖTV Başkanımızla yaptığımız toplantılarda şunu söylüyoruz; bu sene itibariyle Türkiye ihracatının yüzde 18'ini otomotiv sektörü yapıyor. Bu Türkiye'ye yeni yatırımın gelmesiyle oluyor. 2016 dönemi içerisinde Türkiye'ye çok önemli yatırımlar geldi. Bu yatırımlar dengeli giden pazarın sonucunda yapılan yatırımlar.

Savunduğumuz tez şu; Türkiye'deki vergi yükü önemlidir. Her bir ÖTV artışı pazarda bir dalgalanma meydana getiriyor. Bu dalgalanma da yeni yatırımcı ve ihracatta aynı performansın olmamasına neden oluyor. Bu yüzden ÖTV artışının sektörle yapılması gerekiyor. Arasında fiyat farkı bulunan araçların ÖTV'lerinin aynı olmaması gerektiği yönünde bir anlayış var. Aslında vergiler hariç bedel üzerinden alınan vergi sistemi olduğu için 30 bin lira vergiler hariç bir araçta 13 bin 500 lira ÖTV alınırken 100 bin liralık araçta 45 bin lira ÖTV alınıyor. Son dönemde lüks araçların düşük motorlu araç getirmelerinin maliyede bir sıkıntı yaşattığını söylemlerden anlıyoruz. Dünyada daha düşük motorlu yüksek performans elde edilmesi sadece Türkiye pazarı vergi sistemi için değil, dünyada yapılmış bir uygulama" ifadelerini kullandı.



Ardından sözlerine yapılan çalışmalarından söz eden Gülan, " Birçok kongre çalışmaları yaptık. perakendeciliğin geleceği ve dijital dünyaya geçiş olarak yaptık. Bu çalışmada yurt dışından birçok önemli isim getirme şansımız oldu. Onların deneyimlerini de alma şansı elde ettik. 5 ayrı kitap yayınladık. Bu yayınlar önemli. Bu kitaplarda otomobillerin trendleri, iş hukuku işlendi. Türkçe-İngilizce bir kitap hazırlattık otomotiv sektörüyle ilgili. Temel araç bilgisi kitabı düzenlediğimiz bir eğitim aktivitesi sonucu ortaya çıktı. Potansiyelini kullan bu kitapta satış sonrası gizli kalmış konuları ile temel muhasebeyi ele alıyor" sözlerini kullandı.

#### "Bu sene rekor senesi olacak"

Üretimde iyi giden bir sene yaşıyoruz diyen



Gülan, "Bu sene rekor senesi olacak. İhracatta da öyle olacak, çünkü yatırımlar karşılığını verdi. Dünyada fabrika üretiminden sonra geriye çağırılan arabalar oranında da en düşük oranlar Türkiye'deki fabrikalarda üretilen araçlar. Bu çok büyük bir başarı öyküsüdür. Pazar ağır vasıtada çok büyük bir daralma var. Toplam pazarda ise aşanmış bir temmuz vakası da düşünülürse pazarın beklenenden daha iyi olduğunu söyleyebiliriz. Adetsel ihracatımızda önemli bir artış var. Rakamsal ihracatımızda da büyük bir sıçrama var... Bütün pazar doğuya doğru kayıyorken yatırımcılarında büyük pazarların olduğu yere kayma trendinin olduğu bir dönemde sadece benim ülkemde üretim modunu tutturma şansımız olmayabilir. İç pazarımızda biraz cazip gelecek ki ürettiğinin birazını iç pazara bir kısmını da ihracatta yapmak üzere yeni yatırımlar gelsin. Yükselen işsizlik ve yatırım alanı ihtiyacımızda bu trend devam etsin. dünyadaki trend nedir, 2008 kriziyle beraber bir



**OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan: "Bu sene rekor senesi olacak. İhracatta da rekor senesi olacak. Yatırımlar karşılığını verdi. Türkiye'deki bütün otomobil fabrikaları 3 vardiya çalışıyor. Dünyada fabrika üretiminden sonra geriye çağırılan arabalar oranında da en düşük olan Türkiye'deki fabrikalarda üretilen araçlardır. O yüzden Türkiye'ye bir çok firmanın yatırım için gelmesini sağlayacak en önemli kriterlerden biridir."**



düşüş yaşanmasıyla beraber hep yukarıya doğru artış gösterdiğini görüyoruz” diye konuştu.

#### **Sistemi canlandıracak çalışmanın önemi**

20 yaşın üzerinde çok fazla aracın olduğuna vurgu yapan Gülan, Araçların yaşlanmasında 2 büyük sıkıntıdan söz edebiliyoruz. Diyoruz ki araç ta belli bir yaşın üzerindeki araçların fren duruş mesafeleri, bir kazaya karıştığı zaman ölümcül sebepler getirmesi ve araçların çevreye verdiği zarar ile ilgili matematiksel modelleri de yapıldı. Şu anda Türkiye'ye ye gelen araçların her bir km' deki harcadığı karbondioksit salınımıyla 20 yıl öncekilerin arasındaki farkın belli bir yaşın üzerindeki araç sayısı ile çarptığımız zaman 200 Belgrad ormanını temizleyecek bir değere denk geliyor. Ve Avrupa Birliği diyor ki 20 yaşın üzerindeki aracı temizlemenin o ülkenin hükümetine vereceği rakamsal değer 8 bin Euro'nun üzerinde. Bu yüzden sistemi biraz canlandıracak ekonomik ömrünü tamamlamış bir çalışmanın da önemli olduğuna inanıyoruz” şeklinde konuştu.

#### **İKİNCİ EL OTOMOBİL TİCARETİNDE GİDİLECEK UZUN BİR YOL VAR**

##### **Zafer TERZİOĞLU Borusan Manheim Genel Müdürü**

Türkiye'de toplam hafif ticari ve binek araç parkının yaklaşık olarak on beş milyon adet civarında olduğu tahmin ediliyor. Bu rakamın 10 milyon adedini binek araç olarak kabul edersek, geriye beş milyon adeti ticari araçlar oluşturmaktadır. Ülkemizde yılda ortalama olarak 5,5 milyon adet araç el değiştiriyor. Keza bu sayının da 4,5 milyonunu binek araçlar oluşturmaktadır.

Yıllara varan tecrübelerime dayayarak e-ticaret sitelerinin de etkisi ile 1,5 milyon adede yakın tüketiciden tüketiciye satış olduğunu söyleyebilirim. Bunun yanı sıra 2 milyon adet yetkili satıcıların

ve galericilerin yaptıkları satışlar var. Bu ikisinin toplamı 3,5 milyon adete tekamül ediyor. Galeriler ve yetkili satıcıların tüketiciye sattığı araçların bir kaynağı olması gerekiyor. Bunun da yaklaşık iki milyonluk bir tabanı var. Pazarda, gerek ihalelerden, gerek tüketicilerden alınan takas araçları, gerek diğer kaynaklardan alınan araçlar ile toplam da 5,5 milyonluk bir adet oluşuyor.

Ülkemizde sayıları 15 bini bulan galericiler 1,9 milyon adetlik bir satış yaparken, yetkili satıcılar 100 bin adetlik bir satış gerçekleştiriyorlar. Yurt dışında bu rakamlar çok daha farklıdır. Satışların yarısını yetkili satıcılar, yarısını da galericiler yapmaktadır. Bu açıdan ikinci el, yetkili satıcıların yatırım yapmaya devam ettiği ve büyümesi gereken en önemli konulardan bir tanesidir.

**ÖTV'nin dilimlendiği zaman vergilerin daha da artacağını, zaten aracın bedeli üzerinden ödendiği için yüzde 45 ÖTV'nin üzerine bir de KDV eklendiğini dile getiren Gülan, "Bizdeki en düşük arabada bile çok büyük bir vergi yükü var. Bunun çok daha fazla arttırılması pazarın sebebiyet verir. Türkiye'de de otomobil ihracatı ve üretimi iyi gidiyorken bunları olumsuz etkileyebilir." değerlendirmesinde bulundu.**



İkinci el otomobil ticaretinde yetkili satıcıların gitmesi gereken uzun bir yol olduğunu görüyoruz. Tahminlerimize göre 2 milyon adetlik ikinci el pazarı içinde 100 bin adetlik bir satışı yetkili satıcılar gerçekleştiriyor. Bu gidilecek yolun uzunluğunu anlamamız açısından önemlidir.

### Her hafta yaklaşık bin, bin iki yüz araç ihaleye giriyor

Borusan Manheim olarak Gebze'de 50 dönüm içindeki tesisimizde, 90 kişilik bir ekiple çok ciddi bir operasyon yürütmekteyiz. Yılda 20 bin araç satışı gerçekleştiriyoruz. Satışlarımız ayda 1,500-2.000 adet aralığında oluyor. Bizim, 5 bin üyemiz var, bu rakamın 2 bin tanesini galericiler ve yetkili satıcılar oluşturmaktadır. Bine yakın farklı kişiden araç toplayarak ihaleler yapıyoruz. Her hafta yaklaşık bin, bin iki yüz araç ihaleye giriyor. Hem online ihale hem de fiziki ihale yapıyoruz. Fakat ağırlıklı satışımız fiziki ihale üzerinden gerçekleşiyor.

Cumartesi günleri de İzmir'de düzenli olarak mobil ihale gerçekleşiyor. Türkiye'nin her yerinden Çarşamba günü yapmış olduğumuz ihaleye 1200 kişi katıldı 400'ü fiziki 800'ü ise online olmak üzere. 350 adet araç sattık.

Yılda 20 bin adetlik satışın yarısını filo kiralama firmalarından topladığımız araçlarla gerçekleştiriyoruz. Geri kalanını ise satın aldığımız ya da yetkili satıcılardan gelen araçlar oluşturuyor. Yetkili satıcılarda takasa gelip de satmak istemediği araçları bizler satıyoruz. Bunun yanı sıra kurumsal firmaların filolarından gelen araçları toplayarak satıyoruz. Bilgi birikimiz sayesinde bir fiyatlama modeli gerçekleştirdik. Bu modeli iki yıldır uygulamaktayız. 250'ye yakın yetkili satıcı bu modelizi kullanmaktadır. Fiyatlama modelimiz sayesinde sektörel suistimalin önüne geçmiş oluyoruz.

### Sağlıklı bir karşılaştırma platformu sunuyoruz

Tüm Türkiye'den gelen fiyatlama taleplerinin yüzde doksanını otomatik olarak karşılıyoruz. Yüzde onu ise manuel olarak gerçekleştiriyor. Pazarı tam olarak belli olmayan araçları fiyatlayamıyoruz ama sizlerin ihtiyaçlarınıza cevap verecek kadar



**Manheim Türkiye, düzenlediği özel açık artırmalar ile üye bayilerine ikinci el araç sağlayan, Türkiye'nin ilk çok markalı ikinci el araç yeniden pazarlama şirkettir. Gerçekleştirdiğimiz fiziki açık artırmalarımız tüm satış kanallarımız arasında en ön plana çıkıyor. Açık artırmalarımızda sadece üye galeri ve yetkili satıcılar araç satın alabilirken herkese araç satılma imkânı sağlıyoruz. Kapalı devre gerçekleştirdiğimiz açık artırmalarımıza nihai tüketicilerin katılmıyor olması ile çalıştığımız esnafın kar marjlarını korumuş oluyoruz. Artırmaya katılan araçlar ağırlıklı olarak araç filosu olan şirketler, kiralama şirketleri, finans kuruluşları, sigorta şirketleri, üye galeriler, yetkili satıcılar ve tüketicilerden sağlanıyor.**

**Türkiye'de ikinci el otomobil satıcılarının güvenilir ve hızlı hizmet alacakları bir referans kaynağı olmak istediklerini vurgulayan Terzioğlu, "Araç sahipleri bizimle birlikte araçlarını doğru fiyatta ve anında paraya çevirebilecekler. Yeni uygulamada ister bireyler olsun ister şirketler, öz malı olan herkes bu sisteme dahil olabilecek" dedi.**

cevaplayabiliyoruz. İkinci el ticaretini yapanların kaçabileceği bir alan bırakmamak için tüm verilerin sisteme girilmesini sağladık. Ve sistem bir esnafın fiyatladığı gibi sonuçlar ortaya koyuyor. Yetkili satıcıların ekipleri ancak iki kişiye fiyat sorabilir. Bizim sistemimizde teorik olarak iki bin kişiye sorulmuş ve gerçekleşmiş fiyatlar olduğu için çok sağlıklı bir karşılaştırma platformu olduğunu düşünüyoruz.

Bazı araçlarda garantili açık arttırma fiyatı veriyoruz. Bu şu demek, siz aracı yüklerseniz veya biz gönderirseniz bu aracı biz örnek, 34.500TL'den satarız diyoruz ve minimum bu fiyattan satacağımız diyoruz. Eğer satamazsak yedinci günde bu parayı biz size öderiz diyoruz. Yani bunu nakit fiyat gibi düşünebilirsiniz. Bütün araçlar için garantili fiyat vermiyor sistem, ancak çok eminsek garantili fiyat veriyor. Özellikle ikinci el pazar satışlarını bilemediğiniz markalarda veya bildiğiniz marka model bile olsa ikinci elciyi bir şekilde kontrol altında tutmak için buradaki sistemi kullanmanızı tavsiye ediyoruz.

Kasım ayında Malatya'da gerçekleştirilen OYDER Diyalog Toplantısı'nda otomotiv sektörü ile ilgili son güncel gelişmeleri ve şirketlerle ilgili önemli bir konu olan, "Şirketlerdeki Suistimaller ve İç Denetim" konusunu uzmanlarının anlatımı ile bölgedeki yetkili satıcılarla paylaşıldı.

#### AYHAN DAYOĞLU ARKEON DANIŞMANLIK

Suistimalciler aslında eğer çok fazla kendilerini izine çıkmıyorlarsa, uzun süre belli noktalarda çalışıyorlarsa, işin çok detayını biliyorlarsa ve bunu da kötü niyetli olarak sistemin açıklarını kullanmak üzerine organize ediyorlarsa kendileri adına bunlar suistimalci olarak adlandırılıyorlar.

Benim geçmişten gelen tecrübelerim sigorta sektörüne de dayanıyor. Ben Ak Sigorta'da uzunca seneler hasardan sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptım. Oradaki tecrübelerimden söz edersem; 2015 yılında 27 milyar liralık sigorta sektöründe bir prim üretildi. Ve yaklaşık olarak da bunun karşılığında 17-18 milyar lira mertebesinde bir hasar ödemesi yapıldı. Bu 17 milyar liralık hasar ödemesinin de yaklaşık olarak 11 milyar lirası bizim otomotiv sektörüne ilgili olan hasar ödemesidir.

Çok kısaca, dünya ortalamasında sektörlerde yüzde 20-22 arasında suistimal olduğu düşünülüyor. Otomotiv sektöründe de Türkiye'de minimum yüzde on beş civarında bir su istimal olduğu bahsediliyor. On milyar liralık sadece bir sigorta hasar bağlantılı ödemede suistimal düşünülecek olsa bu 1,5 milyar liralık bir rakama denk geliyor. Bunun yaklaşık olarak 500 ila 700 milyon arasındakiini sigorta şirketleri bir şekilde yakalıyorlar. Oradan hareketle 700-800 liradan başlayıp 1 milyara kadar çıkan çok ciddi bir kayıp söz konusu.

Bu kaybı yaklaşık olarak sigortayı da dışarıda bırakarak konuşacak olursak bu iki milyar liraya tekabül ediyor. Sigortanın ana kaynağı otomotivde aslında özellikle satış sonrasında sigortaların çok ciddi önemi var. Ve buradaki bu kaybı bir şekilde sigorta şirketleri fiyatların içerisine yansıtıyorlar.



**Suistimal suçu ne kadar uzun sürerse, mali kayıplarda o ölçüde artmaktadır. İtiraf, dış denetim veya rastlantı gibi reaktif tespit yöntemlerinin suistimali ortaya çıkarması daha fazla zaman almakta ve buna bağlı olarak kayıplar büyümektedir. Bu nedenle ihbar mekanizmaları yönetimin kontrol prosedürleri, iç denetim ve personel takibi gibi proaktif yöntemlerin kullanılması suistimallerin daha erken tespit edilmesinde ve buna bağlı olarak kayıpların asgari seviyelere indirilmesinde hayati bir öneme sahiptir.**

#### GÜROL MEMİŞ OTOKOÇ OTOMOTİV KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ MÜDÜRÜ

Suistimali sadece alt kademelerde yaşıyor diye bakmamak gerekiyor. Tecrübelerimize dayanarak bir yöneticinin de suistimal yaptığını görüyoruz. Yapılan araştırmalarda yöneticilerin de suistimal vakalarında ön planda olduğunu söyleyebiliriz. Bu da suistimalin bir döngü içerisinde geldiğini gösteriyor. herkes su istimalci olabilir. Nasıl olabilir? Bu döngünün en başında baskı var. Nedir bu baskılar?

Otomotiv sektöründeyiz, öncelikli baskı koyulmuş olan hedeflerdir. Distribütörler, bayilere verilen hedefler var. Bayilerde bu hedeflere yöneticiden başlayarak alt kademelere kadar bu hedefleri inceleyebiliyor. Bu hedefi tutturmak bir baskı unsurudur. Bu baskının diğer örnekleri, başarısız olma korkusu olabilir. Bir diğer örnek, fırsat. Eğer bir personel fırsatını bulursa ve baskı ile karşılaştığında bir süre sonra su istimaline dönüşebilir.

Bu fırsatlar neler olabilir? Ayhan Bey'in de belirtmiş olduğu gibi iç kontrol sistemlerindeki açık noktalar. Su istimal yapan kişinin kapasitesi. Sistemi ne kadar iyi kullanıyorsa işine kadar hakimse ve o şirketteki deneyimi ne kadar fazlaysa o kadar su istimalci profiline yakın kişilerdir. Yapılan araştırmalarda ortaya çıkan noktalardan bir tanesi de uzunca bir yıl tecrübesi olan suistimalcilerin ön planda olduğu. Birde su istimalcinin yaptığı işi kendine hak görmesi var. Yaşamış olduğumuz tüm vakalarda bunu görüyoruz ve suistimalci de "bu benim hakkımdı ve hakkım olanı aldım" diyerek ifade ediyorlar.

#### AYHAN DAYOĞLU ARKEON DANIŞMANLIK

Otomotiv sektöründe aslında her alanda suistimal söz konusu. Satışla başlıyor, satış sonrası ile devam ediyor. Daha sonrasında da ikinci el operasyonunda da su istimal yapılıyor. Bilerek ve bilmeyerek yapılan su istimalleri başlıklar altında anlatmak gerekirse, bir tanesi kişinin kendinde hak görmesi. Almış olduğu ve ulaşmak istediği geliri elde etmek için

**Küçük işletmeler suistimal riskine karşı yeterli kontrollerle korunamamakta ve suistimallerden daha fazla etkilenmektedir. Bu işletmelerde suistimali önlemeye ve tespitine ilişkin kaynaklar sınırlı olmakla birlikte, bazı etkin kontroller (suistimal ile mücadele politikası, yöneticilerin kontrolleri ve personel için suistimal farkındalık eğitimleri) uygun maliyetlerle oluşturulabilir ve böylece bu şirketler suistimal riskine karşı makul ölçülerde korunabilir.**

onu bir hak olarak görüyor. Ama bir diğer taraftan baktığımızda bazıları de içeride hakikaten organize bir şekilde çalışıyor.

Birden fazla kişinin ama şirket içinden ama şirketin dışından bayilerin satış yaptığı ikinci el şirketleri veya distribütörün içerisindeki bir kişi veya şirketin içerisindeki farklı departmanlardaki kişiler bir araya gelerek organize bir şekilde su istimal yapabiliyorlar. Nerelerde oluyor? Özellikle yedek parça departmanlarında ve deposunda yedek parça satışlarından çok ciddi karşılaştığımız su istimaller oluyor.

Garanti işleri su istimaline çok ciddi olarak açık olan konular. Yedek parça ve garanti işlerini kullanmak suretiyle bir kılıf hazırlanıyor aslında. Bunu çok sık görüyoruz. Bir diğer taraftan ikinci el operasyonlarında aracın olası değerinin daha düşük gösterilmesi ve neticesinde yapılan su istimaller çok sıkça karşılaştığımız durumlar. Konu aslında hakikaten piyasa fiyatıyla normal fiyat arasında bir fark varsa onu bir şekilde su istimaline döndürüyor.

Diğer taraftan, şimdi performans sistemleri koyuyoruz. Yüz birim yapması gerekirken bunu bilerek yetmiş, seksen birim yapıyorsa buda bir şekilde su istimal oluyor. Bu pek fazla gelir elde edecek bir durum değil ama bunlar tabii genellikle performans sistemlerine veya kota sistemlerinin yarattığı konular olarak karşımıza çıkıyor. Firma veya distribütör şu kadarlık satman gerekiyor diyor. Bu seneki veya bu ay ki kotan yüz birimdir. Pazar şartları eğer ki yüz birime getirmiyorsa kişiler yüz birimi zorlamıyorlar. Elli, altmış, yetmişlerde



**Suistimal suçu işleyen çalışanların bir çoğu normalde sahip olabilecekleri yaşam standardının üstünde olmaları veya müşteriler veya tedarikçilerle normal olmayan ölçülerde yakın ilişki içinde olmaları gibi işledikleri suçu ele verecek davranış özellikleri gösterirler.**



yavaşlıyorlar. Müşterileri yapıp bulup kenara koyup bir sonraki ayın kotasında kullanmak için bunları bir kenarda bekletiyorlar. Bu işe yatırım yapmış olan iş sahiplerinin nakit akışını ciddi anlamda etkiliyor. Buda bir nevi su istimal olarak karşımıza çıkıyor. Bunu ben sigorta tarafında çok gördüm ve çok da karşılaştım. Sigorta tarafında biz dosyayı biran önce kapatmak için uğraşıyoruz, biran önce ödemeyi yapalım ve o hesap kapansın diyoruz.

Sigorta tarafında da rezervlerle ilgili bir takım iyileştirmeler yapmak gerekiyor. Faturayı kes gönder diye birden fazla kez aradığımızda arkadaşlarımız şöyle söylüyordu. Kotayı dolduramadım bir sonraki aya bıraktım, ay bitsin ondan sonra keseceğim. Buda bir nevi su istimal oluyor. Dolayısıyla buna benzer noktalarda yapılan su istimalle karşılaşabiliyoruz. Fiilen özellikle mesela benim yedek parça sayımlarında çok ortaya çıkan su istimaller var.

Sayımlarda özellikle eksik veya fazla gösterme veya faturasız kesilmiş olan bir şeyin faturalıya döndürmek için farklı insanlara yapılan fatura işlemleri ciddi olarak problemler yaratabiliyor. Bütün bu akış içerisinde de aslında distribütörün mali yapısını ve bir şekilde de prosesini etkiliyor. Prosesteki en ufak bir kayma aslında kuvvetler ayrılığı prensibini de bir tarafta bırakarak su istimal riskinin derinleşmesine sebebiyet veriyor. <<<