

SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ

- SEMİNERİMİZE



SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ

AKKUYU NGS ELEKTRİK ÜRETİM A.Ş. BİLGİLENDİRME TOPLANTISI DUYURUSU

Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nin ana işvereni olarak faaliyet gösteren AKKUYU NGS ELEKTRİK ÜRETİM A.Ş.
"Akkuyu Nükleer Güç Santrali Projesi için Ürün, İş ve Hizmet Kollarında Tedarikçi Seçimi ile Rus Nükleer Sektöründe Satın
Alma Sistemi'ne Uygun İhale Usulü" konulu bilgilendirme toplantısı düzenleyecektir.

Toplantı, **10 Temmuz 2014 Perşembe** günü saat 10.00'da, NİZA PARK OTEL Ankara Salonu, Farabi Sok. No: 36 Çankaya - Ankara - Türkiye adresinde gerçekleştirilecektir.

Toplantıya katılmak isteyen tüzel ve bireysel girişimciler, 9 Temmuz 2014 Çarşamba günü saat 10.00'a kadar
aşağıdaki mail adresine başvurularını iletilebilecektir.

Toplantıya katılım başvuruları için iletişim bilgileri

İrtibat sorumlusu: Özge Çelik • Tel: +90 312 442 60 00 • E-Mail: ocelik@akkunpp.com • Adres: Farabi Sok. No:27 06690 Çankaya - Ankara

www.akkunpp.com

SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNE GİRİŞ

- MATERYALLERİN VE SERVİSLERİN SATIN ALINMASI, BUNLARIN ARAMA VE NİHAİ ÜRÜNE DÖNÜŞTÜRÜLMESİ, DAHA SONRA DA DAĞITIM KANALLARI İLE TESLİM EDİLME AKTİVİTELERİNİN YÖNETİLME İŞLEMİNE **TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ** DENİR.

SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ



SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ

- Tedarik Zinciri Yönetimi:
- 1-Nakliyecisi seçimi ve çalışması,
- 2-Nakit para ve kredili alımların ödemesi,
- 3-Tedarikçiler,
- 4-Dağıtıcılar(distribütörler),
- 5-Ticari alacak ve ticari borçlar yönetimi,
- 6-Depolama ve stok yönetimi,
- 7-Verilen sözlerin yerine getirilmesi,
- 8- Müşteri paylaşımı, tahmin(piyasa, üretim, vs.), ürün bilgilendirmesi belirlemesini ve yönetimini kapsar.
 - Bu yönetimdeki temel amaç nihai tüketici için değerlerin en yükseğe getirilmesi için tedarikçi zinciri meydana getirmeye odaklanmaktır.

SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

- Etkili tedarik zinciri yönetimi, değişen pazarlarda, tedarikçileri firmanın bir **ortağı /partneri** yapar.
- **Rekabetçi avantaj ise az sayıda tedarikçi ile olan uzun süreli ilişkiye dayanır.**

SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ

SATIN ALMANIN ÖNEMİ

TOPLAM SATIŞLAR	10.000.000\$
SATIN ALINAN SERVİS/MALLAR	7.000.000\$
MAAŞLAR	2.000.000\$
GENEL ÜRETİM GİDERLERİ	500.000\$
KAR	500.000\$

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE SATIN ALMA SÜREÇLERİ

• SATIN ALMA

Tedarik zinciri yönetimi içerisinde satın almanın en önde gelen amacı, satın alma operasyonlarının temel doğrularını:

- 1-Doğru malzeme, ürün ve hizmetlerin,
- 2-Doğru miktarda,
- 3-Doğru kaynaktan,
- 4-Doğru kalitede,
- 5-Doğru fiyata,
- 6-Doğru zaman ve yerde teslim alınması ve
- 7-Doğru müşteriye (talep sahibine) teslim edilmesini tesis etmektir

FINANSAL SONUÇLARA ETKİSİ

YÜKSEK

DÜŞÜK

<p>SATIN ALMADA KALDIRAÇ ETKİSİ YARATAN ÜRÜNLER</p> <p>*Anahtar Kriter: Maliyet/Fiyat ve malzeme akışı Yönetimi</p> <p>*Kaynaklar: Çok tedarikçi, yerel başta</p> <p>*Zaman Aralığı:12-14 ay arası</p> <p>*Satın Alınan Ürünler: Özel ürünler ve karışık ürünler</p> <p>*Tedarik: Bol</p> <p>*Karar Mekanizması: Merkeziyetçi değil</p>	<p>STRATEJİK ÜRÜNLER</p> <p>*Anahtar Kriter: Uzun süreli bulunabilirlik</p> <p>*Kaynaklar: Global tedarikçi</p> <p>*Zaman Aralığı:10 yıla kadar; stratejik etki</p> <p>*Satın Alınan Ürünler: Kıt ürünler veya yüksek değerli ürünler</p> <p>*Tedarik: Doğal olarak kıt</p> <p>*Karar Mekanizması: Merkeziyetçi</p>
<p>RUTİN ÜRÜNLER</p> <p>Anahtar Kriter: Fonksiyonel yeterlilik</p> <p>*Kaynaklar: Yerel</p> <p>*Zaman Aralığı: Normal olarak 12 ay veya daha az</p> <p>*Satın Alınan Ürünler: Genel ürünler ve özel malzemeler</p> <p>*Tedarik: Bol</p> <p>*Karar Mekanizması: Merkeziyetçi değil</p>	<p>DARBOĞAZ ÜRÜNLER</p> <p>Anahtar Kriter: maliyet yönetimi ve güvenilir kısa dönem kaynak yönetimi</p> <p>*Kaynaklar: Global, ağırlıklı olarak yeni teknoloji kullanan yeni firmalar</p> <p>*Zaman Aralığı: bulunabilirliğe göre karşılık kısa dönem esneklik</p> <p>*Satın Alınan Ürünler: Belirlenmiş özel ürünler</p> <p>*Tedarik: Üretimden dolayı kıt</p> <p>*Karar Mekanizması: Merkeziyetçi ve koordineli</p>

TEDARİK PAZARININ KARMAŞIKLIĞI

DÜŞÜK

YÜKSEK

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE SATIN ALMA SÜRECİNİN TEMEL AŞAMALARI TEDARİKÇİ-ALICI İLİŞKİLERİ

FİRMANIN GÜCÜ

SÖMÜR	SÖMÜR	DENGE
SÖMÜR	DENGE	ÇEŞİTLENDİR
DENGE	ÇEŞİTLENDİR	ÇEŞİTLENDİR

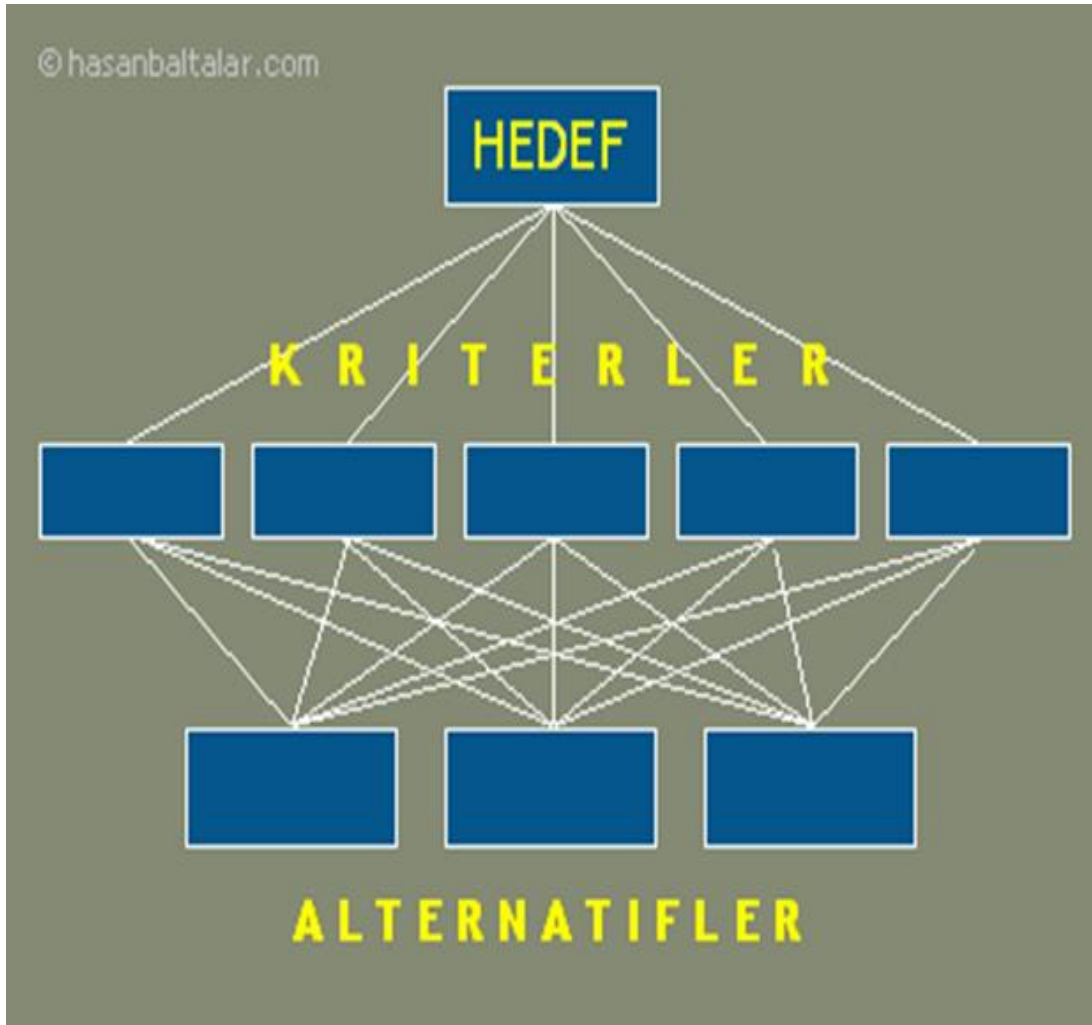
TEDARİKÇİ PAZARININ GÜCÜ

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE SATIN ALMA SÜRECİNİN TEMEL AŞAMALARI

- ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ(AHP)



TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE SATIN ALMA SÜRECİNİN TEMEL AŞAMALARI ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ(AHP)



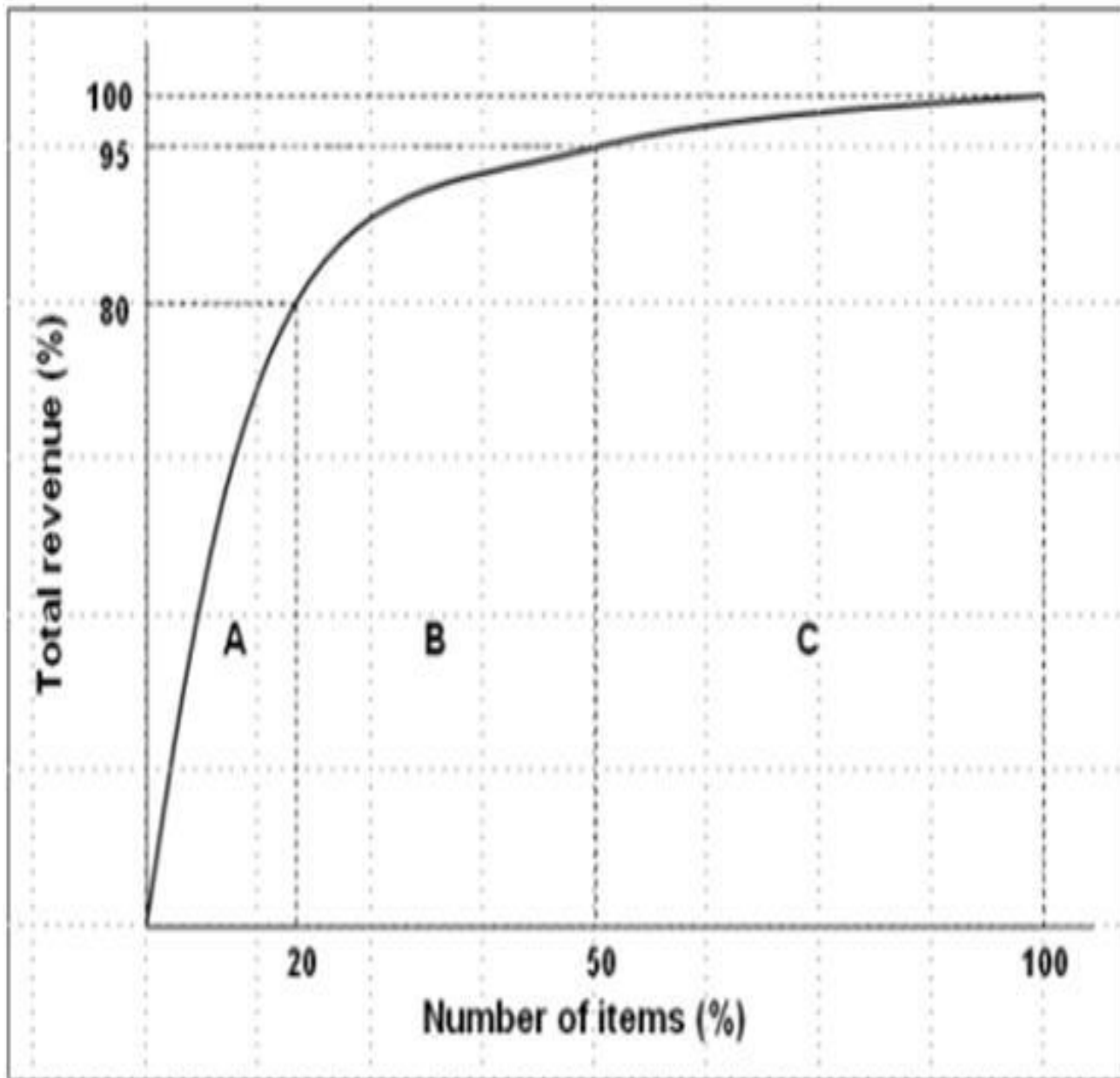
STOK YÖNETİMİ

BAĞIMSIZ TALEP İÇİN STOK MODELLERİ



- Stok modellerinde cevaplanması gereken soru vardır:
 - 1-Ne zaman sipariş vermeliyiz?
 - 2-Ne kadar sipariş vermeliyiz?
- Bu sorular ışığında bağımsız talep ile 3 model çalışması yapılmaktadır.
 - 1-Temel olarak Ekonomik Sipariş Verme (EOQ) modeli
 - 2-Üretim göre sipariş verme modeli
 - 3- Miktar iskontolu model





SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ FİYATLAMA

- Bursa da yerleşik 5 yıldızlı XXX oteli gelen müşteri talepleri neticesinde soğuk hava deposu ihtiyacı olduğunu belirlemiştir. Bu ihtiyaç doğrultusunda gerekli satın alma çalışmaları yapılmış ve yeterlilik kazanan tedarikçilerden teklifler alınmıştır. XXX oteli sezonun durgun olması nedeni ile peşin para veya 12 ay taksit seçenekleri arasında alım/ödeme şeklinde, dolayısıyla da tedarikçi seçiminde tereddüt yaşamaktadır. Yine yapılan çalışmalar neticesinde en uygun banka faizinin yıllık %15 olduğu görülmüştür. Bu durumda otel hangi tedarikçi ile soğuk hava depo sözleşmesi yapar?

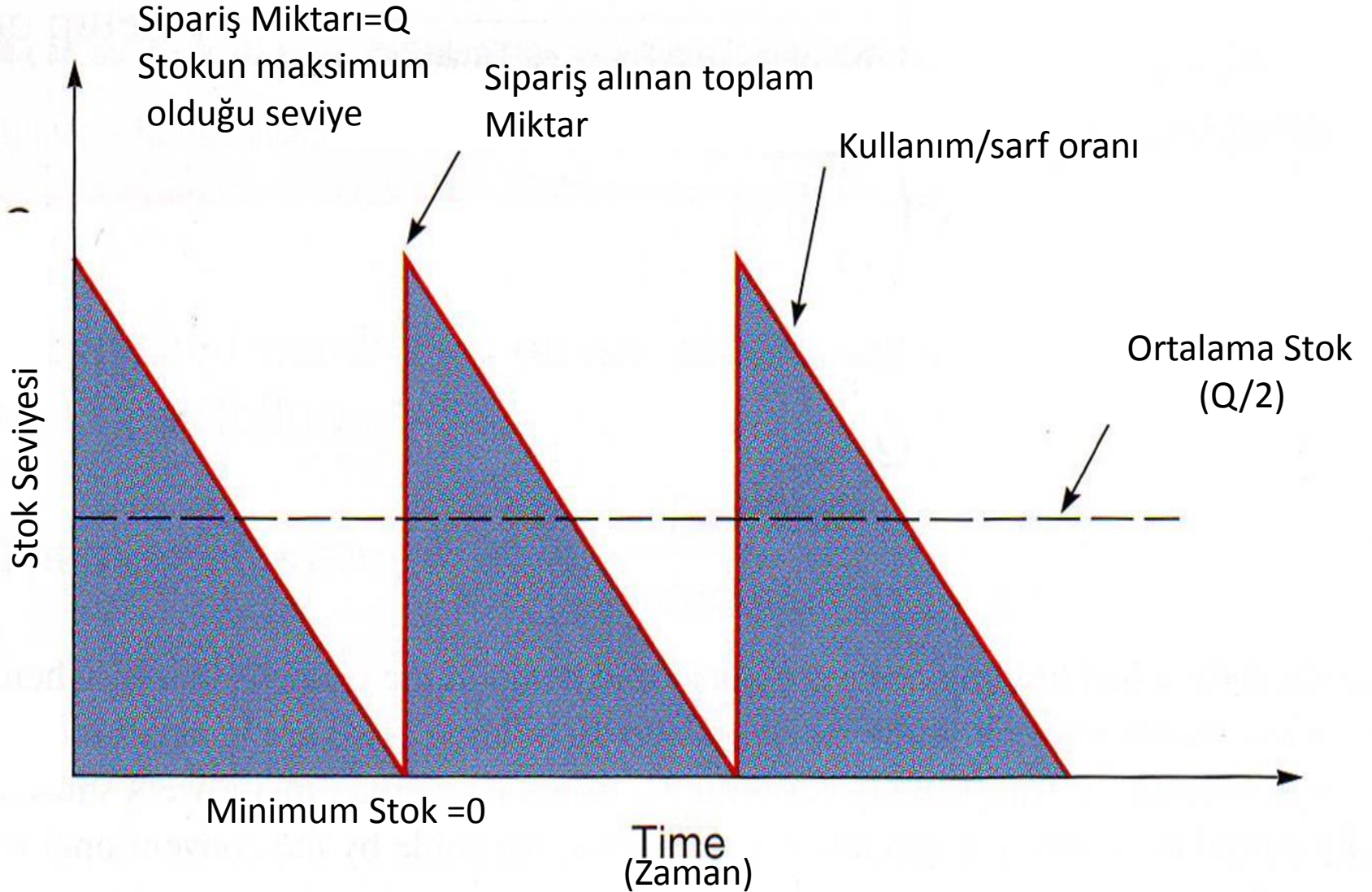
SATIN ALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

FİYATLAMA

- XXX Firması üretiminde kullanılmak üzere Çin den iplik ithal edecektir. Çinli firma:
- peşin alındığı takdirde 2,5 \$/kg,
- 3 ay vadeli alındığında 2,5375\$/kg,
- 7 ay vadeli alındığında 2,6166 \$/kg fiyatı teklif etmektedir. Türkiye de kredi kullanıldığı takdirde yıllık USD maliyeti %5 tir. Firmanın güçlü öz sermaye yapısı olmasına karşılık Finansman Müdürü 7 aylık vade ile alınması konusunda ısrar etmektedir. Şirket Müdürü, siz Satın Alma Müdürüne sorduğunda cevabınız ne olacaktır?

STOK YÖNETİMİ

EKONOMİK SİPARİŞ VERME MODELİ (EOQ)



TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLEMESİ

1.3 TEDARİKÇİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ

PERFORMANS KATEGORİSİ	AĞIRLIK	SKOR	AĞARLIKLI SKOR
TESLİMAT			
ZAMANINDA	0,10	4	0,4
MİKTAR	0,10	3	0,3
KALİTE			
SEVK EDİLEN MALIN KALİTESİ	0,25	4	1
KALİTE GELİŞTİRMESİ/İYİLEŞTİRME	0,10	4	0,4
MALİYET REKABETÇİLİĞİ			
DİĞER TEDARİKÇİLERE GÖRE	0,15	2	0,3
MALİYET DÜŞÜRMEDEKİ FİKİRLERİ	0,10	3	0,3
SERVİS			
PROBLEM ÇÖZME YETERLİLİĞİ	0,05	4	0,2
TEKNİK YETERLİLİĞİ	0,05	5	0,25
DÜZELTİCİ FAALİYET DUYARLILIĞI	0,05	3	0,15
YENİ ÜRÜN TASARLAMADA Kİ DESTEĞİ	0,05	5	0,25
TOPLAM			3,55
1=ZAYIF, 3=ORTA, 5=ÇOK İYİ			