

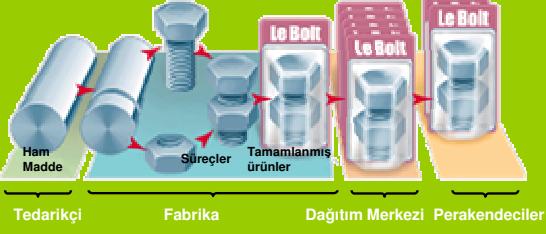
**TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ,
TEDARİKÇİ SEÇİMİ VE İKY**



Doç. Dr. Murat ERDAL
merdal@istanbul.edu.tr

1

TZY ve METAL ÜRÜN



Ham Madde → Süreçler → Tamamlanmış ürünler → Dağıtım Merkezi → Perakendeciler

Tedarikçi Fabrika Dağıtım Merkezi Perakendeciler

© Doç. Dr. Murat ERDAL

2

Stratejik Tedarik/Satınalma Konuları

Kaynak Kullanımı

- Üret veya satın al ?
- Pazar tabanlı satınalma?
- Tedarik ortaklığı?

Tedarik Şebeke ilişkileri

Kapasite

Süreç Teknolojileri

Kararlar

Alıcı Pazarı
Satıcı Pazarı

Performans Amaçları

- Kalite
- Hız
- Gerçekleştirilebilirlik
- Esneklik
- Maliyet

Rekabet Avantajı

3

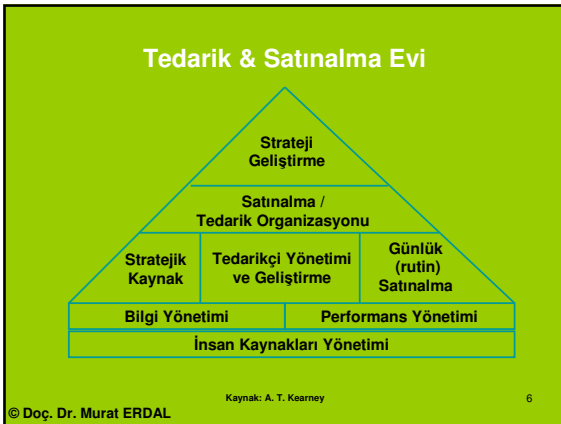
TEDARİK VE SATINALMA STRATEJİSİ SORULARI

1. NE ? <ul style="list-style-type: none">-Üret veya Satın Al-Standart – Özellikli Ürün-Kalite - Maliyet	5. NE ZAMAN ? <ul style="list-style-type: none">-Hemen Şimdi - Gelecek-Doğru Alım
2. KALİTE ? <ul style="list-style-type: none">-Kalite –Maliyet Dengesi-Tedarik Katkısı	6. FİYATI ? <ul style="list-style-type: none">-Standart-Düşük-Maliyet Esaslı-Pazar Esaslı-Kıralamak / Üretmek / Almak- Prim
3. NE KADAR ? <ul style="list-style-type: none">-Büyük Miktar – Küçük Miktar	7. NEREDE ? <ul style="list-style-type: none">-Yerel, Bölgesel-Yurtiçi, Uluslararası-Çoklu Kaynak - Tek Kaynak-Tedarikçi SayısıTedarikçi İletişimiTedarikçi SertifikasıTedarikçi Mülkiyeti

© Doç. Dr. Murat ERDAL

8. NASIL ? <ul style="list-style-type: none">-Sistem ve Prosedürler-Bilgisayarla Donatmak-Pazarlıklar-Rekabete Dayanan Girişimler-Açık ve kapalı siparişler-Sistem Sözleşmeleri-Sistem Kontrolü-Grup Satın Alımı-Malzeme İhtiyaç Planlaması-Uzun Dönemli Sözleşme-Etik-Agresif veya Pasif-Satınalma Araştırması-Değer Analizi	9.NEDEN ? <ul style="list-style-type: none">-Objektiflik-Pazar Sonuçları-Dahili Sonuçlar-Dış Tedarikçiler-İç Tedarikçiler
---	--

© Doç. Dr. Murat ERDAL



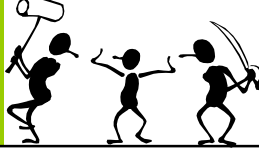


- TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNDE MÜKEMMELLİK**
- Tedarikçi seçimi, yönetimi ve maliyet azaltımı adımları için en iyi örnekler hangileridir ?
 - Tedarikçi esnekliğini arttırabilmek için ne yapabiliriz ?
 - Sözleşmelerim rekabet avantajı oluşturuyor mu ?
 - Elde edebileceğimden daha fazla değeri pazarlıklarda alabilir miyim?
 - Maliyetler düşerken şirketimi ve tedarikçi yönetimi sürecini nasıl geliştirebilirim?
 - Endüstri ve şirketler gelişirken tedarikçi ilişkilerimi nasıl kuvvetlendirebilirim?
 - Tedarikçiler şirketimin zayıf yönlerini nasıl algılıyor? Bu algılamaları hızlı bir şekilde ortadan kaldırmak için ne yapmalıyım?
 - Tedarikçilerimi en iyi şekilde nasıl kullanabilirim?
 - Her ürün/hizmet kategorisinde optimum tedarikçi sayısı nedir?
 - İşletmenin teknoloji yol haritası ile tedarikçilerin uyumlu hale getirilmesi için ne yapılabilir?
- 8
Doç. Dr. Murat ERDAL

- TEDARİKÇİ SEÇİMİ**
- A - TEDARİKÇİ MEVCUT DURUM ANALİZİ
 - B - TESLİMAT YETENEĞİ
 - C - SÜREÇLER
 - D - TEKNOLOJİK DURUM
 - E - TEDARİKÇİ KÜLTÜRÜ
 - F - FİNANSAL / TİCARİ DURUM
 - G - DESTEK SİSTEMLER
- 9
Doç. Dr. Murat ERDAL

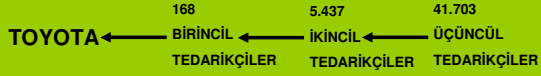
TZY'de Tedarikçi İlişkileri

- Potansiyel ortak, karşılıklı işbirliğine kaynaklarını sunmaya ve ilişkide bulunmaya ne derece istekli ?
- Potansiyel ortağın yetenekleri tedarik zincirindeki diğer üyelerle birlikte gelişebilir mi ?
- Potansiyel ortağın üst düzey yöneticileri uzun dönemli ilişkiyle (ortaklığa) istekli mi ?
- Potansiyel ortak tedarik zincirine ne derecede bağlı olacak ?
- Potansiyel ortağın finansal durumu nedir ?



10
© Doç. Dr. Murat ERDAL

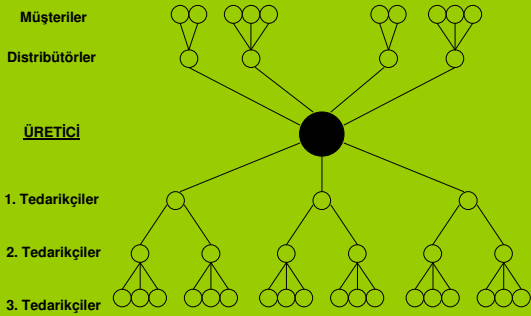
TOYOTA'NIN HİYERARŞİK TEDARİK YAPISI



© Doç. Dr. Murat ERDAL

11

JAPON KEİRETSU YAPISI



12
© Doç. Dr. Murat ERDAL

KODAK FİRMASINA AİT ORTAKLIKLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

1. Teknik destek miktarı
2. Yenilikçi fikirlerin sayısı
3. Tedarikçilerin yeteneği
4. Esneklik
5. Çevrim zamanı
6. Firma hedefleriyle tedarikçi tanımlaması; hedefler ortak mı?
7. Güven düzeyi
8. Her fabrikada ilişkilerin kuvvetlendirilmesi.

© Doç. Dr. Murat ERDAL 13

BAYER- TEDARİKÇİ SEÇİM SÜRECİ

- 1) Talep Analizi
- 2) Pazar Analizi
- 3) Tedarikçi Ön Değerleme
- 4) Tedarikçi Nitelendirme
- 5) Teklif Alma
- 6) Pazarlık

Doç. Dr. Murat ERDAL 14

BAYER- TEDARİKÇİ DEĞERLEME KRİTERLERİ

BAYER Supplier Evaluation Criteria			
Procurement	Quality	Logistics	Technology
Safety and Environment			
Current Performance			
Systems to sustain Performance			
Future Requirements			
Cooperation, Service and Support			

Doç. Dr. Murat ERDAL 15

Tedarik Zincirini Yönetebilmek İçin Şirketler Neler Yapmalı ?

1. Küresel bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanmalı.
2. Zincir üyeleri arasında karşılıklı bilgi alış veriş desteği sağlanmalı.
3. Partnerler arasında birlikte çalışma sağlanmalı.
4. Etkinlik ve verimlilik sağlanmalı.
5. Tedarik zinciri modelinde özgünleştirmeye gidilmeli.



© Doç. Dr. Murat ERDAL

16

Değişim yönlendiricisi ve lideri
Stratejik düşünen
Koç ve geliştirmeci
Çapraz fonksiyonel liderlik
Karar alma yeteneği
Tedarik tabanlı yönetim analizi
Pazar araştırma / İşletme durum bilgisi
Stratejik tedarikçi seçimi/Pazarlık
Kaynak stratejisi
Müşteri kullanımının anlaşılması
Proje yönetimi
Tedarikçi geliştirme
Problem tanımlaması ve çözüm
Etki ve ikna
İletişim ve ilişkilerin boyutu
Takım çalışması
Analitik düşünme yeteneği
Satınalma yönetimi
Risk yönetimi
Kıyaslama
Tedarikçi performans değerlendirme
Lojistik yetenek
Sözleşme yeteneği
Finansal/maliyet yönetimi yeteneği
Teknik uzmanlık
Taktik pazarlık
Bilgisayar uzmanlığı/veri analizi
İşlem/süreç süreçleri

Stratejik

Tedarik Zinciri Yöneticisinin Özellikleri

Taktik

17

© Doç. Dr. Murat ERDAL

TZY İNSAN KAYNAKLARI PROFİLİ



© Doç. Dr. Murat ERDAL

18




İnsan Kaynakları Planlaması




Personel Seçimi
İşe Alma ve Yerleştirme

© Doç. Dr. Murat ERDAL 19




Oryantasyon (Uyum Süreci) Yönetimi




Mesleki ve Kişisel Eğitim Planlaması


© Doç. Dr. Murat ERDAL 20




Kariyer Planlarına
Katkı Sağlamak




Mesleki ve Kişisel Eğitim



© Doç. Dr. Murat ERDAL 21



Ücret ve Ödül Sistemi



Performans Değerleme Sistemi

© Doç. Dr. Murat ERDAL 22



Yönetici Yetiştirme ve Geliştirme



Toplantı ve Zaman Yönetimi

© Doç. Dr. Murat ERDAL 23




Bölmeler ve Bireyler Arası
Çatışmaları Önlemek




Örgüt İçi İletişimi Geliştirmek
Şeffaflığa Katkıda Bulunmak

© Doç. Dr. Murat ERDAL 24



Takım Çalışmalarının Gelişmesi



Yeni Projelere Gönüllülük

© Doç. Dr. Murat ERDAL 25

REFERANSLAR

- Murat Erdal, Mehmet Saygılı, **Filo Yönetimi**, Baskı Aşamasında, İstanbul, 2006.
- Murat Erdal (Ed.), **Mesleki Yeterlilik Sınavı Soru Bankası**, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2006.
- Murat Erdal, **Küresel Lojistik**, Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretkenleri Derneği (UTİKAD) Yayını, İstanbul, 2005.
- Murat Erdal, Mustafa Alkan, **Lojistik ve Dış Ticaret Sözlüğü**, UTİKAD Yayını, İstanbul, 2004.
- Murat Erdal, Metin Çancı, **Lojistik Yönetimi**, UTİKAD Yayını, İstanbul, 2003.
- Murat Erdal, Metin Çancı, **Uluslararası Taşımacılık Yönetimi**, UTİKAD Yayını, İstanbul, 2003.
- Murat Erdal, Sedef Erdal, ve Ahmet Araman, **E-Sağlık: Bilişim Teknolojileri Perspektifinden İlaç ve Pazarlama Teknikleri, Dünya ve Avrupa Birliği Kapsamında Yasal Düzenlemeler**, Filiz Kitabevi, İstanbul, Mart 2004.
- Murat Erdal, **Yüksek Teknoloji Yönetimi ve Bilişim Pazarlaması**, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2003.
- Murat Erdal, **Elektronik Devlet: E-Türkiye ve Kurumsal Dönüşüm**, Filiz Kitabevi, İstanbul, Nisan 2004.

26
© Doç. Dr. Murat ERDAL

Teşekkürler



Doç. Dr. Murat ERDAL
merdal@istanbul.edu.tr (0212) 440 02 45

27
