

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

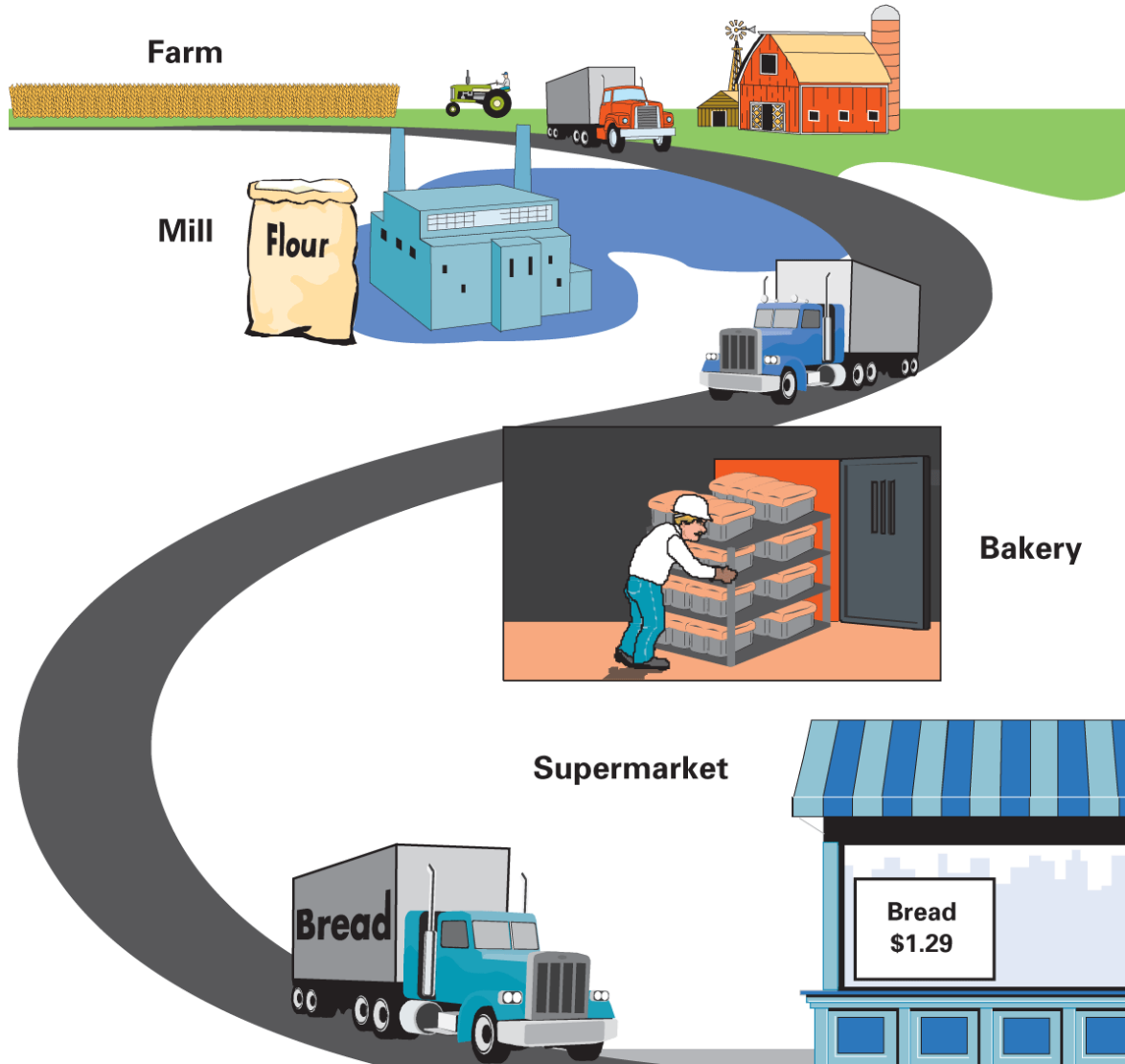


Tedarik Zinciri Nedir?

Hammadde temini yapan, onları ara mal ve nihai ürünlere çeviren, nihai ürünleri müşterilere dağıtan, üretici ve dağıtıcıların oluşturduğu bir ağıdır.



TARLADAN MARKETE



1960 Bowersox, fiziksel dağıtım düşüncesindeki ilgili akımları gözlemlemesine ek olarak, dağıtım fonksiyonunun firma dışında, kanal-içi entegrasyonla, rekabetçi bir avantaj sağlayacağını öne sürmüştür.

1970 Malzeme İhtiyaç Planlaması (MRP) sisteminin tanıtılmasından sonra yöneticiler; süreç içi çalışmaların, üretim maliyeti, kalite, yeni ürün geliştirme ve teslimde tedarik zamanları üzerine olan önemli etkisini anlamışlardır farklı depolar arası, depolama ve taşıma fonksiyonları ve müşteri hizmet seviyeleri bütünleştirilmiş böylece tedarik zinciri yönetimi gelişiminin ilk safhası olarak adlandırılan **fiziksel dağıtım yönetimi** aşamasına geçilmiştir.

1980'lerde global rekabetin artması dünya klasmanındaki firmaları daha düşük maliyetle, yüksek kalitede ve daha çok tasarım esnekliği ile güvenilir ürünler sunmaya zorlamıştır. Bu dönemde artık tedarik zinciri yönetiminin ikinci aşaması olan **lojistik** safhasına geçilmiştir

Houlihan, firmanın stratejik kararları ile lojistik odaklılığı birleştirerek, tedarik zincirini tek bir olgu olarak ele alan güçlü bir durum geliştirmiştir. Houlihan literatürde **ilk defa** bu sistem için **tedarik zinciri** terimini kullanan kişi olmuştur.

1990'ların ortasından sonra yöneticiler, tedarikçilerden alınan mal ve hizmetlerin, firma müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılama yeteneği üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu fark etmişlerdir. Bu döneme literatürde, **tedarik zinciri yönetimi** aşaması denilmektedir.

Tedarik Zinciri Yönetimi



- Hammadde temininden üretime ve dağıtımla son müşteriye kadar bir malın ulaşabilmesi için bir değer zincirinde yer alan tedarikçi, üretici, dağıtıcı, perakendeci ve müşteriler arasında malzeme/ürün, para ve bilginin yönetimidir.
- Zincirdeki her firma hem tedarikçi hem de müşteridir (talep edendir).
- Bir firma birden çok tedarik zincirinin parçası olabilir.

Malzeme akışı



Tedarikçi

Üretici

Toptancı

Perakendeci

Müşteri



Bilgi akışı

Amaç

- Müşteri tatminini artırmak,
- Çevrim zamanını azaltmak,
- Stok ve stokla ilgili maliyetlerin azaltılmasını sağlamak,
- Ürün hatalarını azaltmak,
- Faaliyet maliyetini azaltmak

Süreçler

- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Talep Yönetimi
- Sipariş Verme Yönetimi
- İmalat Akış Yönetimi
- Satın Alma Yönetimi
- Ürün Geliştirme ve Ticarileştirme
- İadeler

Tesisler

- Depolar
- Fabrikalar
- İşleme merkezleri
- Dağıtım merkezleri
- Satış mağazaları
- Ofisler



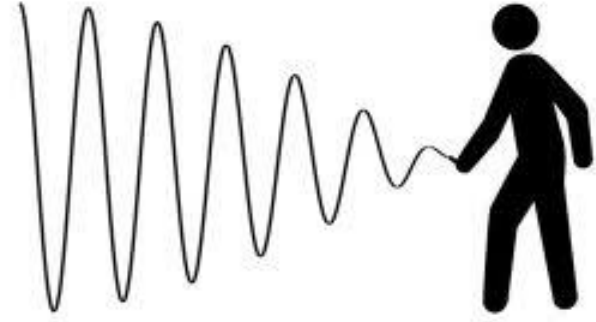
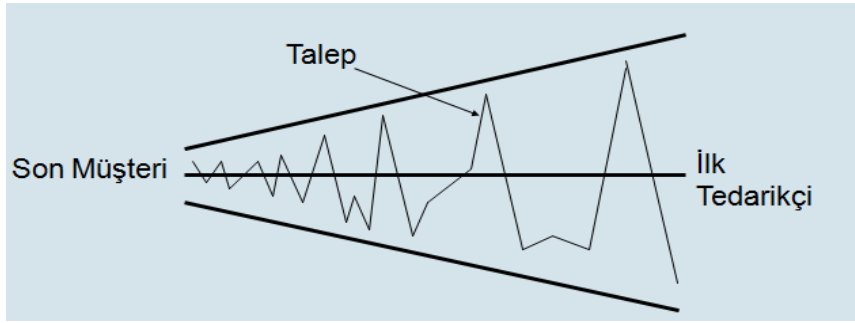
Tedarik Zinciri Yönetimine Neden İhtiyaç Duyulur?

- Operasyonların iyileştirilmesi
 - Sadece organizasyon içi aktivitelerin iyileştirilmesi artık yeterli değil
- Dış kaynak kullanım seviyelerinin artması
 - Organizasyon içinde üretmek yerine ürün ve hizmetleri başka firmalardan satın almak
- Taşıma maliyetlerinin artması
- Rekabet baskıları
 - - Ürün sayısındaki artış, kısalan ürün ömür döngüleri, ürün kişiselleştirilmesi talebinin artması.

- Küreselleşmenin artması
- e-ticaretin öneminin artması
- Tedarik zincirinin karmaşıklığı
- Stok yönetimi ihtiyacı
 - - Tüm tedarik zinciri boyunca

Tedarik Zinciri Yönetiminde Kırbaç Etkisi

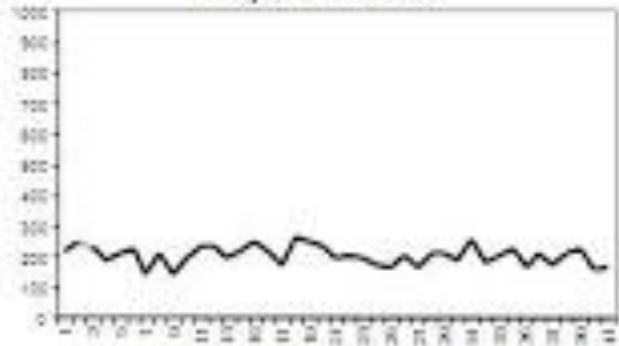
Kırbaç etkisi bir tedarik zincirinde son tüketiciden üreticilere doğru gidildiğinde talebin varyansının giderek artması durumudur.



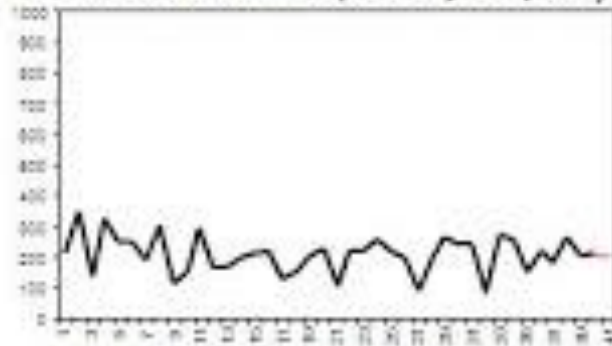
Kırbaç Etkisinin Başlıca Nedenleri;

- Sipariş ile teslimat arasında geçen sürenin uzunluğu
- Tahmin hataları
- Bilgi paylaşımındaki problemler
- Uzun temin süreleri
- Yığın siparişler
- Fiyat değişiklikleri
- Promosyonlar
- Ürün karması değişiklikleri

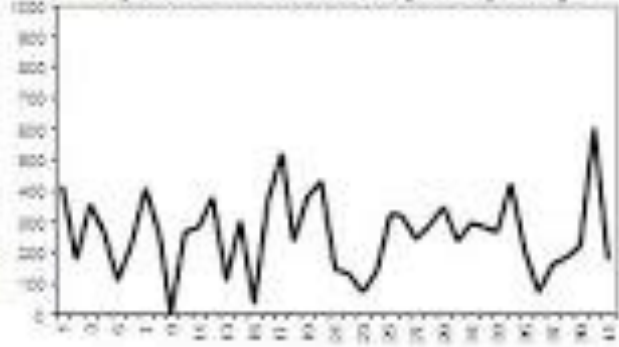
Müşteri Talebi



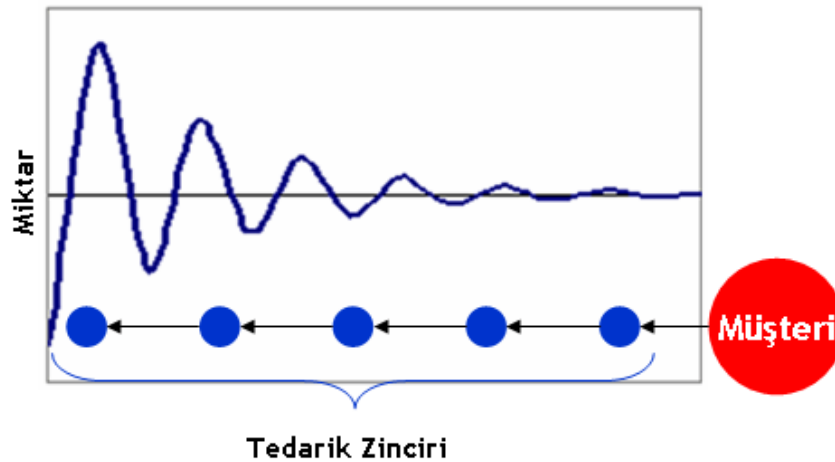
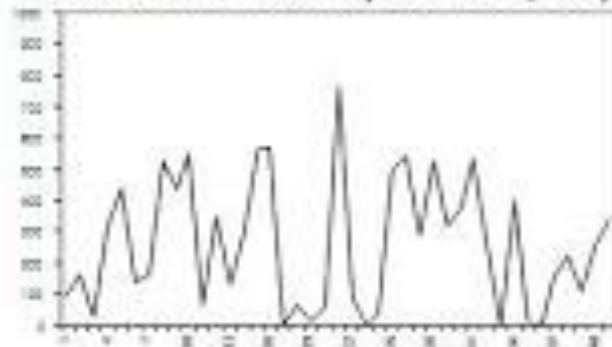
Perakendecinin Toptancıya Siparişi



Toptancının Üreticiye Siparişi



Üreticinin Tedarikçilerine Siparişi



Sonuç olarak;

- **Envanter:** Daha fazla stoğua ihtiyaç duyulur.
- **Nakliye:** Araçların daha verimsiz kullanımına neden olur.Daha pahalı nakliyat.
- **Depolama:** Gereğinden fazla depolama alanı kapasitesine gerek duyulur.
- **Üretim:** Kapasitenin verimsiz kullanımına neden olur.
- **Müşteri Memnuniyeti:** Düşük hizmet seviyesi ile birlikte elde bulundurmamaya ve kayıp satışlara sebep olur.

KIRBAÇ ETKİSİ NASIL ÖNLENİR?

- Talep Tahmini
- Fiyat Yönetimi
- Bilgi Paylaşımı



.

TZY de Performans Ölçütleri

- Müşteri Memnuniyeti
- Bilgi ve Malzeme Akış Entegrasyonu
- Etkili Risk Yönetimi
- Tedarikçi Performansı
- Maliyet Minimizasyonu



Tedarik Zinciri Yönetiminin Faydaları

- Daha düşük stok
- Daha yüksek verimlilik
- Daha çevik bir yapılanma
- Daha kısa tedarik zamanı
- Daha yüksek kar
- Daha fazla müşteri bağımlılığı
- Ayrı organizasyonları birleşik olarak hareket eden bir sisteme dönüştürür



Tedarik Zinciri Yönetiminin Güçlükleri

- Organizasyonların bütünleştirilmesindeki engeller
- Üst yönetimin tedarik zincirinin faydalarına inandırılması
- Küçük firmaların tedarik zincirine girişteki tereddüt etmesi
- Değişkenlik ve belirsizlik
- Uzun tedarik zamanları

Problem	Potansiyel iyileştirme	Faydalar	Olası Engeller
Fazla envanter	Daha az ve daha sık siparişler	Stok tutma maliyetlerinde azalma	Trafik sıkışıklığı Artan maliyetler
Uzun tedarik süreleri	Ertelenmiş farklılaştırma Aracıların elimine edilmesi	Hızlı cevap	Mümkün olmayabilir Başka önlemler gerekebilir
Parça sayısının çokluğu	Modüler	Daha az parça Daha kolay sipariş verme	Daha az çeşitlilik
Maliyet Kalite	Dış kaynak kullanımı	Maliyetlerin azalması, kalitenin artması	Kontrol kaybı
Çeşitlilik	Daha kısa tedarik zamanları, daha iyi tahminler	Talep ve tedarikğin eşleşmesi	Daha az çeşitlilik

SONUÇ



Günümüz rekabet ortamında tedarik zinciri yönetimi kullanılarak, işletmelerin tek tek amaçlarını en iyilemek yerine zincirin bütününde en iyileme yoluna gitmesi bütün zincir üyeleri için daha çok yarar elde etme imkanı sağlar.

TEŞEKKÜRLER...

Ceren GÜREL