

DEPO ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE PERFORMANS ÖLÇÜMÜ ve KRİTERLER

Dosya -7



Doç. Dr. Murat ERDAL

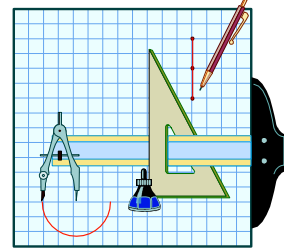
merdal@istanbul.edu.tr

© Doç. Dr. Murat ERDAL

1

Seminer Planı

- Performans Kavramı
- Anahtar Performans Göstergeleri (KPI)
- Depo Performans Göstergeleri (WPI) ve TZY
- Kurumsal Zeka (Business Intelligence)
- Kurumsal Karne (Balanced Scorecard)
- SCOR (Supply Chain Operations Reference) Modeli
- Lojistik ve Depo Yönetiminde Dış Kaynak Kullanımı



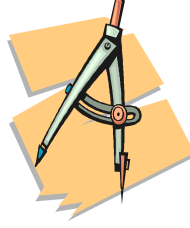
© Doç. Dr. Murat ERDAL

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

www.meslekiyeterlilik.com

“Ölçülebileni ölç, ölçülemeyeni ölçülebilir yap...”

Galileo Galilei



Performans Kavramı

- **Performans**; bir işi yapan bir bireyin, bir grubun ya da bir teşebbüsün o işle amaçlanan hedefe yönelik olarak nereye varabildiğinin, başka bir deyişle, neyi sağlayabildiğinin nicel (miktar) ve nitel (kalite) olarak anlatımıdır.
- “**Performans**” en basit tanımıyla verimliliğin ölçülmesidir. Bu ölçme kurum için yapılırsa “**Kurumsal Performans**”, çalışanlara yönelik yapılırsa “**personel performans değerlendirilmesi**” amacı taşır ve işletmelerin personel politikasının etkinliğini ölçmede yarar sağlar.

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Performans Kavramı

- İşletme performans değerlendirme sistemleri çalışanların belirli bir dönemdeki fiili başarı durumlarını ve geleceğe ilişkin gelişme potansiyellerini belirlemeye yönelik bir çalışmadır.
- **Performans Sistemi'nin amacı**, bir taraftan kurumun vizyonu doğrultusunda hedeflerini belirlemesi ve bu hedeflerin çalışanların katkılarıyla gerçekleşmesinin sağlanması, diğer taraftan da hedeflere ulaşırken çalışanların katılımlarının adil, sistemli ve ölçülebilir bir yöntemle değerlendirilmesi ve motive edici bir çalışma ortamı oluşturarak kişisel gelişimin desteklenmesidir.

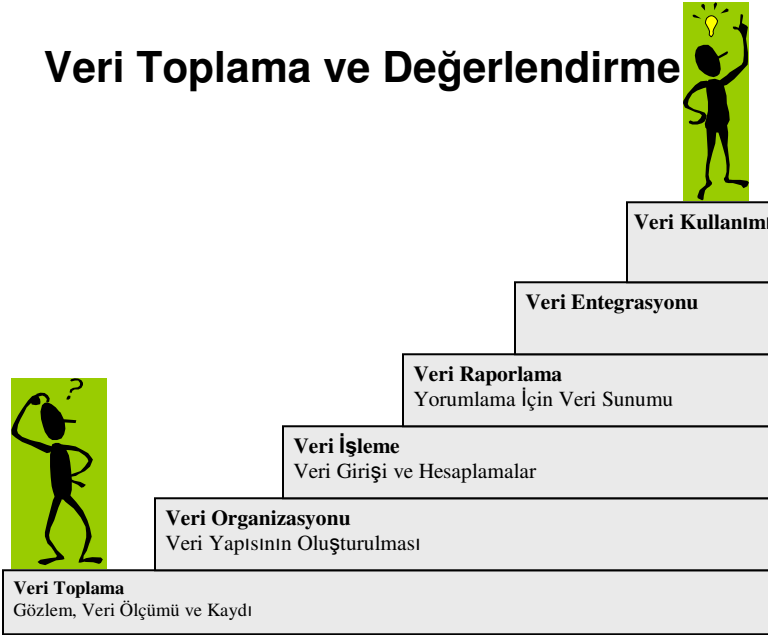
VERİ TOPLAMA VE DEĞERLENDİRME

- Performans ölçüm ve denetim sistemlerinde bilgi, dolayısı ile veri temel öğelerdendir.
- Ölçümlerin tasarımında veri toplama sürecinin tasarımı bu nedenle çok önemlidir.
- Nelerin ölçüleceği ve nasıl ölçüleceği belirlendikten sonra, ölçümlerle ilgili veri toplama, kaydetme, hesaplama, raporlama ve sunuşlarla ilgili konuların tasarlanmasına geçilir.

Veri ?

- Hangi verilere gerek var ?
- Bu veriler hangi kaynaklardan sağlanacaktır ?
- Bu verileri en etken ve verimli bir biçimde elde etme yöntemleri nelerdir ?
- İstenen veriler işletmede halen toplanmakta mıdır ?
- Mevcut olmayan veriler nerelerden hangi yöntemlerle toplanacaktır ?
- Toplanan veriler nerede ve nasıl depolanacaktır ?
- Veri toplamanın maliyeti ne olacaktır ? Sonuç bu maliyete değecek midir ?
- Verilerin toplanmasında kimler görevlendirilecektir, bu işin düzenliliği ve sürekliliği nasıl sağlanacaktır ?

Veri Toplama ve Değerlendirme



DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Anahtar Performans Göstergeleri (KPI-Key Performance Indicators)



© Doç. Dr. Murat ERDAL

9

Anahtar Performans Göstergeleri (KPI) Kavramı

- Anahtar Performans Göstergeleri (KPI) ve “Anahtar Başarı Göstergeleri” olarak da bilinen yaklaşım, bir organizasyonun örgütsel hedeflerine yönelik ölçümlemesine ve tanımlamasına yardımcı olur.
- Bir organizasyon, misyonunu analiz etmektedir, paydaşlarını tanımlamaktadır ve hedeflerini belirlemektedir; bu nedenle bu hedeflere yönelik ilerlemenin ölçülmesinde kullanılacak bir yola ihtiyaç duyulur ki bu ölçümler **Anahtar Performans Göstergeleri**’dir.

© Doç. Dr. Murat ERDAL

10

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

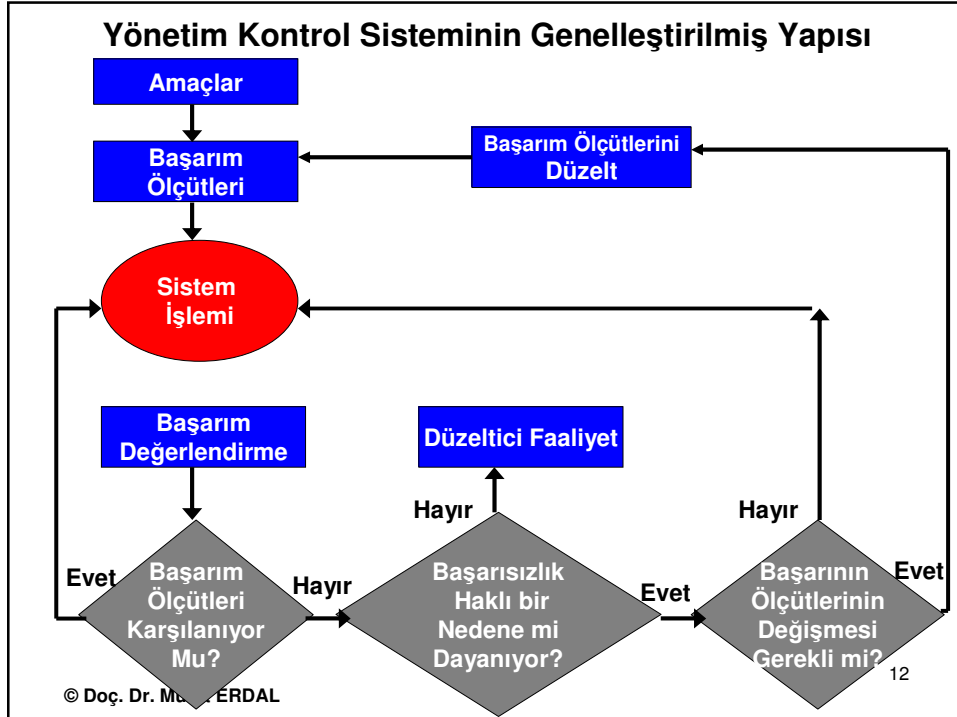
www.meslekiyeterlilik.com

Anahtar Performans Göstergelerinin Özellikleri

- Anahtar Performans Göstergeleri organizasyonun hedeflerine göre belirlenir, hedefler değiştiğinde performans göstergeleri de güncellenmelidir.
- Anahtar Performans Göstergeleri az sayıda olmalı ve departmanlarca benimsenmelidir.
- Anahtar Performans Göstergeleri ölçülebilir olmalıdır.
- Anahtar Performans Göstergeleri uzun dönemli olmalıdır.
- Anahtar Performans Göstergeleri tanımlanabilir olmalıdır.

© Doç. Dr. Murat ERDAL

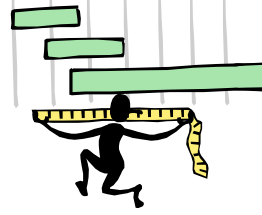
11



DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7



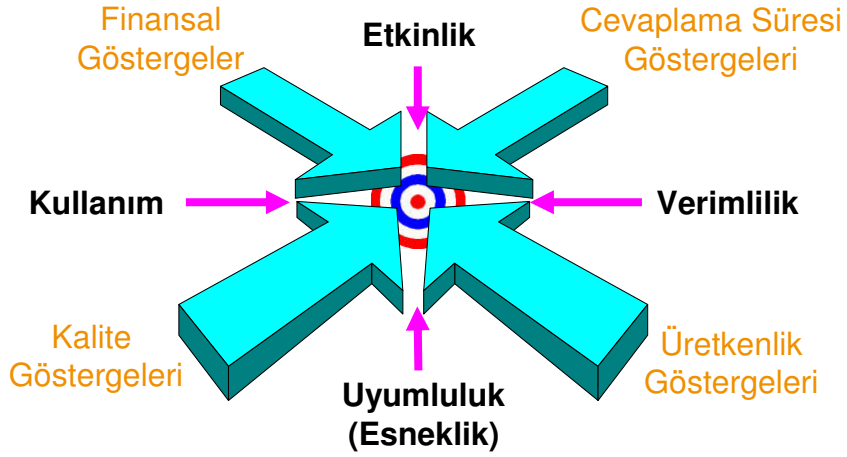
Neden Ölçüm ?



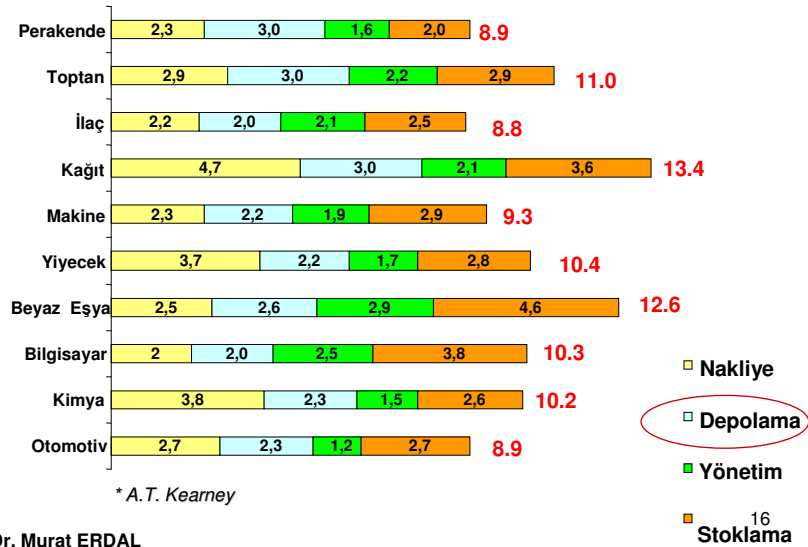
- Ölçümler başarılarının anahtarıdır.
 - Maliyetlerin düşürülmesi, kalite geliştirme, vs.
- İşletme çalışanları ölçümlerini gözönünde bulundurur.
 - Değerlendirme yöntemleri ve anahtar performans göstergeleri faaliyetlerinizi etkiliyor mu ?
 - Odaklanma ve dikkat (ilgi) sağlar.

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Performans Kriterleri



Satış Cirosunun %'si Olarak Lojistik Giderleri (*)



DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

TZY ve Anahtar Performans Kriterleri (KPI)

	Finansal	Üretkenlik	Kalite	Cevaplama Süresi
Müşteri Cevaplama	Toplam Cevap Maliyeti Müşteri Siparişi Başına Cevap Maliyeti	Adam Saat Başına Müşteri Siparişleri	Sipariş Girişlerinde Doğruluk Durum Doğruluğu Fatura Doğruluğu	Sipariş Giriş Süresi Sipariş İşlem Süresi
Envanter	Toplam Envanter Maliyeti Stok Tutma Birimi (SKU) Başına Maliyet	Envanter Dönüş Hızı Planlamacı Başına Stok Tutma Birimi (SKU)	Doluluk Oranı Tahminleme Doğruluğu	
Tedarik	Toplam Tedarik Maliyeti Üretim Operasyonları Başına Tedarik Maliyeti	Adam Saat Başına Üretim Operasyonları Alıcı Başına Stok Tutma Birimi (SKU)	Optimum Üretim Operasyon Yüzdesi	Üretim Operasyon Çevrim Zamanı
Taşıma	Toplam Taşıma Maliyeti Km Başına Taşıma Maliyeti	Güzergah Başına Duraksama Filo Kullanımı Konteyner Kapasitesi	Tam Zamanında Yüzdesi Hasar Yüzdesi Km. Başına Kaza Oranı	Transit Süre
Depolama	Toplam Depolama Maliyeti Birim Başına Depo. Maliyeti Depo Alanı Başına Maliyet	Adam Saat Başına Birimler Depolama Yoğunluğu	Envanter Doğruluğu Raf Doğruluğu Yükleme Doğruluğu	Depo Sipariş Çevrim Zamanı
Toplam Lojistik	Lojistik Giderler, Kar, Varlık Değeri, Varlık Dönüş Hızı, Sermaye Harcamaları, Toplam Lojistik Milyon, vd.	Lojistik Zaman Kullanımında (FTE) Optimum Siparişler	Optimum Sipariş Yüzdesi	Toplam Lojistik Çevrim Zamanı

17

© Doç. Dr. Murat ERDAL © Doç. Dr. Murat ERDAL

ÇEŞİTLİ LOJİSTİK PERFORMANS GÖSTERGELERİ

$\frac{\text{Taşınan Yük (m}^3\text{)}}{\text{Araç Kapasitesi (m}^3\text{)}}$	$\frac{\text{Taşınan Yük (ton)}}{\text{Araç Kapasitesi (ton)}}$
$\frac{\text{Taşınan Yük (Ton)}}{\text{Taşıma Maliyetleri}}$	$\frac{\text{Taşıma Mesafesi (Km)}}{\text{Taşıma Maliyetleri}}$
$\frac{\text{Tam Zamanında Teslimat}}{\text{Toplam Sefer Sayısı}}$	$\frac{\text{Arıza Sıklığı}}{\text{Toplam Sefer Sayısı}}$
$\frac{\text{Hasarlı Yük}}{\text{Toplam Yük}}$	$\frac{\text{Gerçekleşen Taşıma Süresi}}{\text{Standart Taşıma Süresi}}$

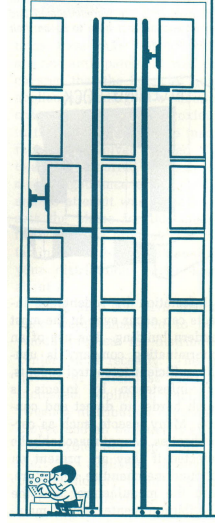
© Doç. Dr. Murat ERDAL

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

DEPO PERFORMANS YÖNETİMİ

Depo Yönetiminde Üretkenlik Ve Performans Ölçümü

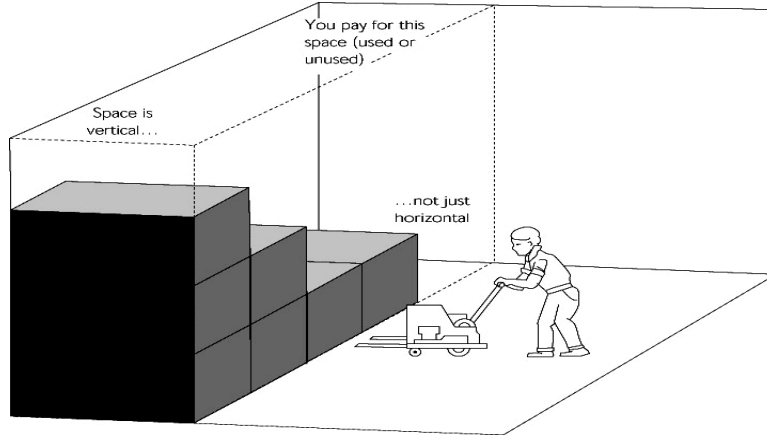
- Deponun kurulduğu alan ve depo fiziksel ortamı,
- Güvenlik, temizlik, disiplin ve düzen yönetmelikleri,
- Kalite-kontrol sistemleri,
- Kullanılan araç-gereç ve ekipmandan faydalanma dereceleri
- Fiziksel depolama yöntemlerini kullanma düzeyi
- Depo personelinin çalışma verimliliği ve denetimi,
- Doğru envanter yöntemlerinin uygulanırılığı,
- Müşteri hizmeti gibi unsurlar dikkate alınmaktadır.



© Doç. Dr. Murat ERDAL

19

DEPO PERFORMANS YÖNETİMİ



© Doç. Dr. Murat ERDAL

20

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

www.meslekiyeterlilik.com

Depo Yönetimi Fonksiyonlarının İyileştirilmesi

Bütün Kaynakların Verimliliğinin Artırılması

Depo Verimliliği

İŞÇİ ÜRETKENLİĞİ

- Depo Süreçlerinin Otomasyonu
- Görev Optimizasyonu
- İşçilerin Depo İçi Dolaşım Sürelerinin Kısaltılması

KAYNAK KULLANIMI

- Toplam Depo Alanının Optimizasyonu
- Ekipman Verimliliğinin Maksimizasyonu
- Dolaşım Süresini Kısaltmak İçin Optimal Envanter Yerleşimi

ENVANTER KULLANIMI

- Envanter Tutma Maliyetlerinin Düşürülmesi
- Streamline Material Flow
- Envanter Eskime/kayıplarının Azaltımı
- Çevrim/Besleme Otomasyonu

DEPO MALİYETLERİ

	İşçilik Maliyeti	Alan Maliyeti	Mal Taşıma Hizmetleri Maliyeti	Depo Yönetim Sistemi Maliyeti	Toplam Maliyet
Mal Kabul					
Yerleştirme					
Depolama					
Toplama					
Konsolidasyon					
Sevkiyat					
Pazarlama					
İadeler					
Toplam					
% Toplam					
Maliyet/Satışlar					
Maliyet/Sipariş					
Maliyet/Koli					
Maliyet/Ürün Kalemi					
Maliyet/Adet					
Maliyet/YTL					
Maliyet/SKU					

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

ÇEŞİTLİ DEPO PERFORMANS GÖSTERGELERİ

$$\text{Operasyon Maliyetinin Satışlara Oranı} = \frac{\text{Depolama ve/veya dağıtım maliyetleri} \times 100}{\text{Satışlar}}$$

$$\text{Operasyon Verimliliği} = \frac{\text{Birim (sipariş, koli, parça, palet, kilo)}}{(\text{Kişi sayısı} \times \text{saat})}$$

$$\text{İşçilik Verimliliği} = \frac{\text{Gerçekleşen sevkiyat (birim, sipariş, satış veya ağırlık)}}{\text{Adam X Saat}}$$

$$\text{Depolama Yoğunluğu} = \frac{\text{Envanter kapasitesi (hacim, adet, göz sayısı parasal değer)}}{\text{Toplam depo alanı}}$$

$$\text{Konum Kullanım Oranı} = \frac{\text{Depodaki dolu konumların sayısı} \times 100}{\text{Depodaki toplam konum sayısı}}$$

Kaynak: John Mill, Leon McGinnis, "Warehouse Performance Assessment and Benchmarking", Georgia Tech University WebSite.

© Doç. Dr. Murat ERDAL

$$\text{Hacim Kullanım Oranı} = \frac{\text{Depodaki dolu konumların hacmi} \times 100}{\text{Depodaki toplam hacim}}$$

$$\text{Yerleştirme Doğruluğu} = \frac{\text{Raflara doğru olarak yerleştirilen ürünlerin sayısı} \times 100}{\text{Raflara yerleştirilen tüm ürünlerin sayısı}}$$

$$\text{Envanter Doğruluğu} = \frac{\text{Tutarlı konum sayısı} \times 100}{\text{İçinde ürün bulunması beklenen tüm konumların sayısı}}$$

Tutarlı konum sayısı: içinde aradığımız ürünü bulduğumuz konum sayısı

$$\text{Toplama Doğruluğu} = \frac{\text{Hatasız olarak toplanan sipariş kalemlerinin sayısı} \times 100}{\text{Toplanan tüm sipariş kalemlerinin sayısı}}$$

$$\text{Sevkiyat Doğruluğu} = \frac{\text{Hatasız olarak sevk edilen sipariş kalemlerinin sayısı} \times 100}{\text{Sevkedilen tüm sipariş kalemlerinin sayısı}}$$

© Doç. Dr. Murat ERDAL

Kaynak: John Mill, Leon McGinnis, "Warehouse Performance Assessment and Benchmarking", Georgia Tech U

24

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Depo Çevrim Süresi Performans Ölçütleri

•**Depo Sipariş Çevrim Süresi (Warehouse Order Cycle Time):**
Depoya bir siparişin geçilmesinden itibaren (toplama, paketleme işlemlerini takiben) o siparişin sevkiyata hazır hale gelmesine kadar geçen süre.

•**Kapıdan stoğa geçen süre (Dock-to-Stock Time):**
Bir ürünün faturasının depoya ulaşmasından itibaren o ürünün toplanmaya hazır hale gelmesine kadar geçen süre.

Kaynak: John Mill, Leon McGinnis, "Warehouse Performance Assessment and Benchmarking", Georgia Tech University WebSite.

© Doç. Dr. Murat ERDAL

DEPO PERFORMANS GÖSTERGELERİ (WPI)

	Financial	Verimlilik	Kullanım Oranı	Kalite	Çevrim Süresi
Mal Kabul (Receiving)	Mal kabul satınna düşen mal kabul maliyeti	Mal kabul için adam-saat başına maliyet	Yükleme kapasitesinin kullanım yüzdesi	Doğru işlenen faturaların yüzdesi	Fatura başına düşen fatura işleme süresi
Yerleştirme (Putaway)	Yerleştirme satınna düşen yerleştirme maliyeti	Yerleştirme için adam-saat başına maliyet	Yerleştirme iş gücü ve ekipmanlarının kullanım yüzdeleri	Mükemmel yerleştirme yüzdesi	Yerleştirme başına düşen yerleştirme çevrim süresi
Depolama (Storage)	Ürün başına düşen depolama hacminin maliyeti	Metrekareye düşen envanter	Korun ve hacim kullanım yüzdesi	Tutarsız envanterin olmadığı konumların yüzdesi	Elimizde kaç günlük envanter olduğu
Toplama (Picking)	Sipariş satınna düşen toplama maliyeti	Adam-saat başına toplanan sipariş satın	Toplama iş gücü ve ekipmanlarının kullanım yüzdeleri	Mükemmel toplanan satırların yüzdesi	Sipariş başına sipariş toplama çevrim süresi
Sevkiyat (Shipping)	Sipariş başına düşen sevkiyat maliyeti	Adam-saat başına hazırlanan sipariş sayısı (sevkiyat için)	Sevkiyat kaplarının kullanım yüzdesi	Mükemmel sevkiyat yüzdesi	Depo sipariş çevrim süresi (DSÇS)
Toplam	Sipariş, satır ve ürün başına düşen toplam maliyet	(Sevkiyat yapılan toplam satır sayısı) / (Toplam adam-saat)	Toplam üretilebilecek iş kapasitesinin ve depolama kapasitesinin kullanım yüzdeleri	Mükemmel olarak tamamlanan siparişlerin yüzdesi	Toplam depo çevrim süresi (TDÇS) = KBÇS + DSÇS

© Doç. Dr. Murat ERDAL

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

www.meslekiyeterlilik.com

KPI → BI

- Anahtar Performans Göstergeleri, faaliyetlerin öngörülmesi ve işletmenin şimdiki durumunun değerlendirilmesinde fonksiyonel departmanlar arasında stratejilerin yayılmasını sağlayan Kurumsal Zeka (Business Intelligence- BI) çalışmalarında kullanılır.
- Stratejik Kurumsal Zeka ise kıdemli yöneticilere işletme ile ilgili gelişme fırsatları ve trendleri yakalamasını ve işletmeyi bütünsel bir bakış açısı ile görmesini sağlarken, aynı zamanda işletmede ortak bir çalışmayı teşvik etmek amaçlı departmanların sınırlarına karşı Anahtar Performans Göstergelerine yönelik şirketin denetlenmesinde de kullanılır.

Kurumsal Zeka

(BI:Business Intelligence)

- İngilizce'de Intelligence kelimesinin iki anlamı bulunmaktadır.
- Birinci anlama göre Intelligence, öğrenme ve anlama yeteneğini ifade eden zekadır.
- Diğeri ise, enformasyon toplama anlamında kullanılmakta ve dilimizde özellikle istihbarat ile ifade edilmektedir.
- İşe Yönelik Bilgi Toplama Ve Değerleme (BI)

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Kurumsal Zeka

(BI:Business Intelligence)

- BI, enformasyona bilgi teknolojileri destekli her türlü erişimi ve karar destek amacıyla enformasyonun analizini gerçekleştiren tüm süreçleri ifade etmektedir.(Gartner Group)
- BI, işletmelerin karar verme süreçlerini etkileyen ve optimize eden tüm araçların kullanımını, verilerin toplanmasını, saklanmasını, düzenlenmesini, analiz edilmesini ve görselleştirilmesini, verilerin en etkin ve kolay biçimde yönetilmesini sağlayan tüm süreçleri kapsayan bir anlayıştır. Verilerden bilgiye geçiş sürecinde BI birtakım yöntem ve teknolojilerle bütünleşik bir yapı sunmaktadır. (Akpınar)

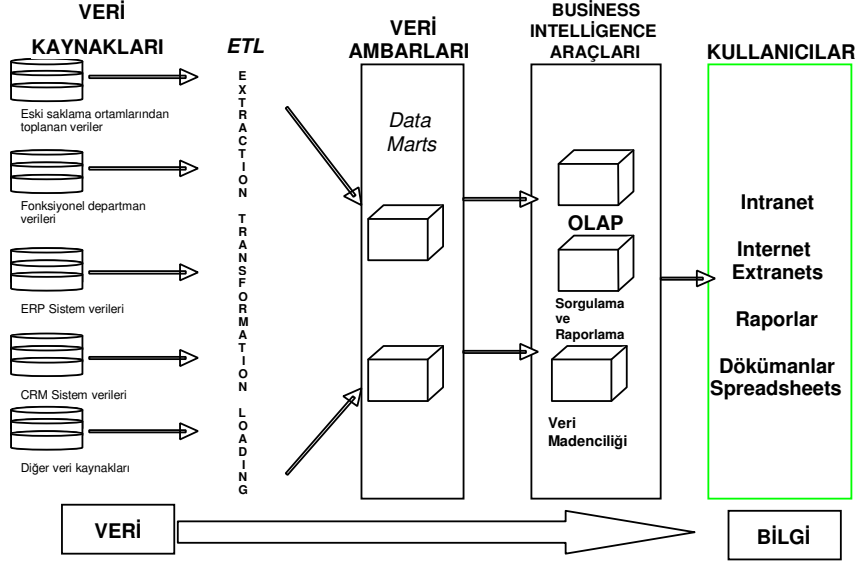
Kurumsal Zeka

(BI:Business Intelligence)

- Business Intelligence, işletmelerin karar verme süreçlerini etkileyen ve optimize eden tüm araçların kullanımını, verilerin toplanmasını, saklanmasını, düzenlenmesini, analiz edilmesini ve görselleştirilmesini, verilerin en etkin ve kolay biçimde yönetilmesini sağlayan tüm süreçleri kapsayan bir anlayıştır. Verilerden bilgiye geçiş sürecinde Business Intelligence birtakım yöntem ve teknolojilerle bütünleşik bir yapı sunmaktadır.

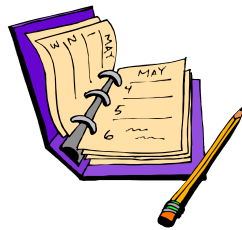
DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Business Intelligence Elemanları ve Süreci



BALANCED SCORECARD

Robert Kaplan
&
David Norton



DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Balanced Scorecard

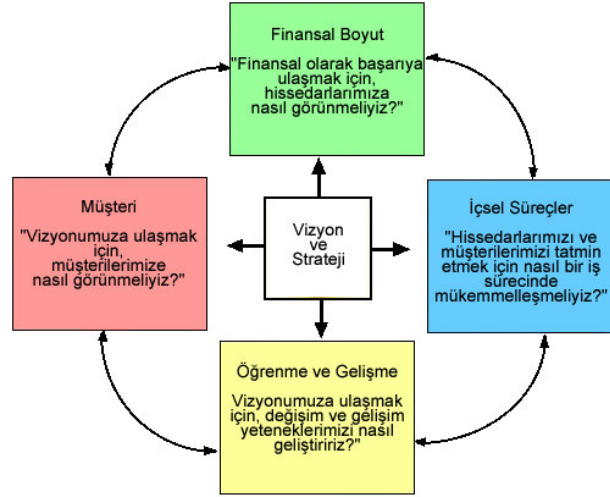
- Robert S. Kaplan ve David P. Norton, “Geleceğin Organizasyonlarında Performans Ölçümü” adlı araştırmalarının devamı olarak tarafından Kurumsal Karne (Balanced Scorecard) olarak dilimize çevrilen bir çalışmayı ortaya çıkarmışlardır. Bu çalışmanın temelinde, ağırlıklı olarak finansal muhasebe ölçümlerine dayanan performans ölçüm yöntemlerinin artık eskidiği ve geçerliliğini yitirdiği fikri yatmaktadır.

Balanced Scorecard

- “Finansal”, “müşteri”, “şirket içi yöntemler (içsel)” ile “öğrenme ve büyüme” boyutları olan Kurumsal Karne, misyon ve stratejinin anlaşılması ve iletilmesi için bir çerçeve ve bir lisan oluşturur. Ölçüler yoluyla şirketteki tüm çalışanlarla bugün ve gelecekte başarıyı elde etmeyi sağlayacak etkenler hakkında bilgi verir.
- Karne’lerde yer alacak özel ölçüler seçmenin temel amacı, stratejiyi en iyi ifade edecek ölçüleri belirlemektir. Her strateji tek ve benzersiz olduğu için her Karne de tek ve benzersiz olmalı ve birkaç tane özel, kendine has ölçüye sahip olmalıdır. Hemen tüm Kurumsal Karne’lerde görülebilecek bazı temel sonuç ölçüleri mevcuttur.

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Balanced Scorecard



FİNANSAL BOYUT

FİNANSAL BOYUT	
AMAÇLAR	ÖLÇÜLER
Satışlar	Satış ve karlardaki yıllık artış
Yeni mamullerin sayısındaki artış	Yeni mamullerin satış yüzdesi
Yeni bir fiyatlandırma stratejisinin uygulanması	Mamul ve müşteri karlılığı
Birim mamul maliyetinin azaltılması	Mamullerin birim maliyeti
Birim müşteri maliyetinin azaltılması	Müşterilerin birim maliyeti
Satışların maliyeti	Yıl bazında belli bir düzeyde kalma veya azalma
Varlık kullanımının geliştirilmesi	Varlık sermayesi devir hızı Ekonomik katma değer

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

MÜŞTERİ BOYUTU

MÜŞTERİ BOYUTU	
AMAÇLAR	ÖLÇÜLER
Pazar payının artması	Pazar payı yüzdesi
Müşteri sadakatinin arttırılması	Gelişme yüzdesi, yeni müşteri/toplam müşteri yüzdesindeki artış.
Devamlı, zamanlı teslim	Siparişlerin karşılanması.
Karşılıklı ilişkilerin geliştirilmesi	İlişkide bulunan müşteri sayısı.
Müşteri tatmini	Sıfır hata, tam zamanında teslim yüksek kalite, düşük fiyat.
Mamul kalitesinin artırılması	İade yüzdesi
Pazara girişlerde artış	Müşteri sayısı, satış hacmi.

İÇSEL SÜREÇ BOYUTU

İÇSEL SÜREÇ BOYUTU	
AMAÇLAR	ÖLÇÜLER
Yeni mamul sayısındaki artış	Yeni mamul sayısı/Planlanan yeni mamul
Süreç kalitesinin artırılması	Kalite maliyetleri, hatalı mamul yüzdesi
Süreç zamanın azaltılması	Üretim süreç etkinliği
Süreç geliştirme	Hata oranında azalma, katma değer analizi
Yeni mamule başlama	Yeni mamul satışları, yeni mamule talep sayısı
İş gören tatmini	İş gören anketleri

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

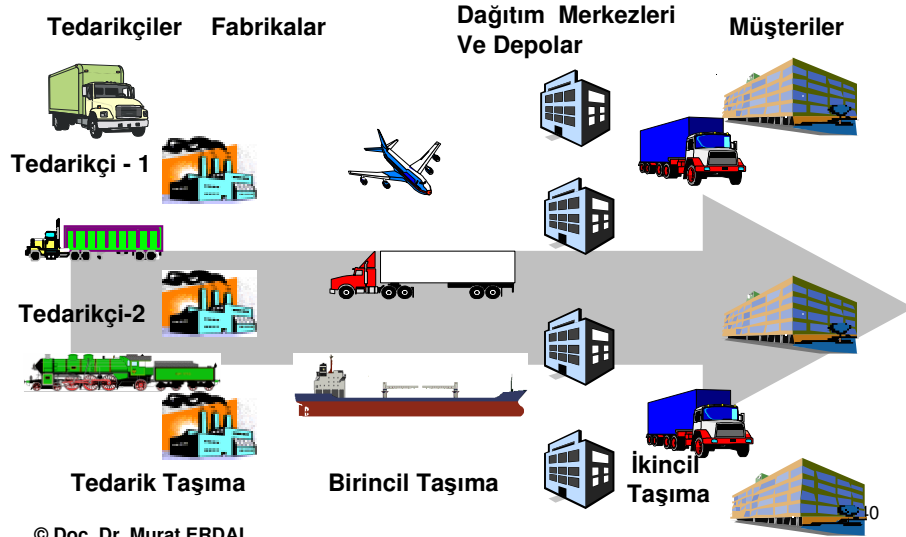
ÖĞRENME VE GELİŞME BOYUTU

ÖĞRENME VE GELİŞME BOYUTU	
AMAÇLAR	ÖLÇÜLER
Yeni mamul liderliği	Yeni mamullerden elde edilen satışlar, Ar&Ge harcamaları, tasarım maliyetlerinin toplam maliyet içindeki payı
Çalışanların yeteneklerinin geliştirilmesi	Çalışan tatmini Çalışan devir hızı
Çalışanlar motivasyonu	Çalışanların dönemlik incelenmesi
Beklenti üstü gelişme	Yeni mamullerden edinilen satışlar
Teknoloji liderliği	Yeni mamulleri geliştirme süresi

© Doç. Dr. Murat ERDAL

39

TZY'de Lojistik Operasyonlar



© Doç. Dr. Murat ERDAL

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

www.meslekiyeterlilik.com

Tedarik Zinciri Operasyonları Referans Modeli (SCOR-Supply Chain Operations Reference)



- Tedarik Zinciri Operasyonları Referans (SCOR) Modeli, müşteri memnuniyetini amaçlayan tedarik zincirlerinin yönetimi için standart bir metodoloji sağlayan bir modeldir.



- Tedarik Zinciri Konseyi, bağımsız, kar amacı gütmeyen, TZY sistem ve uygulamaları alanında çalışmalar yaparak, bu alandaki son gelişmeleri, tüm işletmeler ve üyeleri ile paylaşma arzusunda olan bir organizasyondur. 800'den fazla şirket üyesi bulunmaktadır.
- SCOR Modeli, Tedarik Zinciri Konseyi'ne ait bir üründür.
- Sürekli olarak güncellenmekte yeni sürümleri (örneğin, Versiyon 8.0) oluşturulmaktadır.
(SCC-Supply Chain Council, www.supply-chain.org)

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

SCOR SINIRLARI



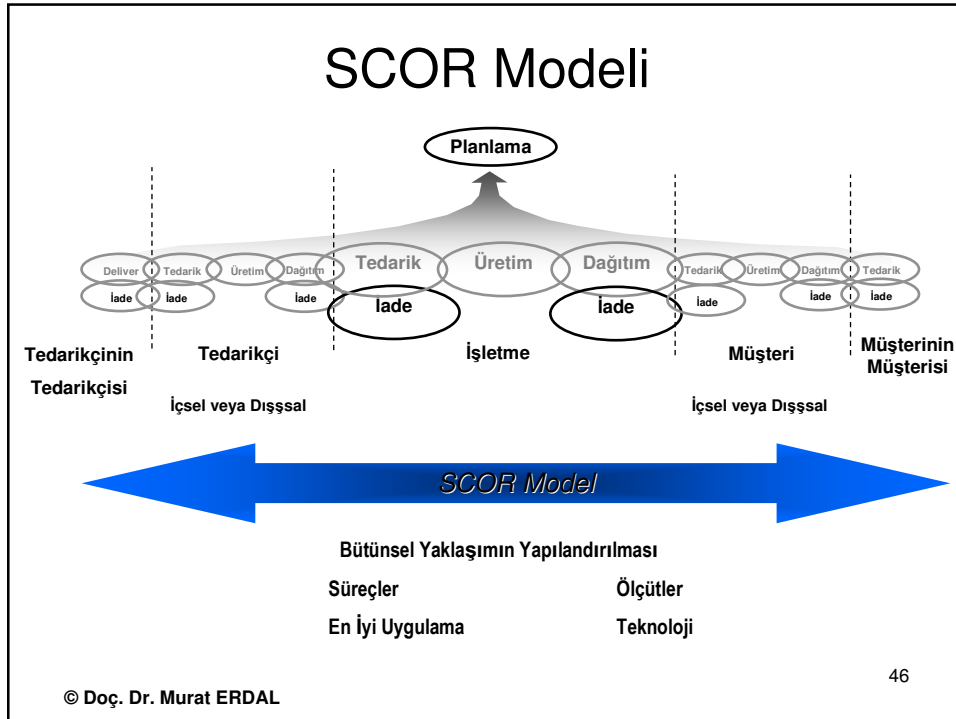
- **Bütün Tedarikçi-müşteri Etkileşimleri:**
Sipariş Girişinden Ödenmiş Faturaya Kadar.
- **Tüm Fiziksel Malzeme İşlemleri:**
Tedarikçinin Tedarikçisinden Müşterinin Müşterisine Kadar
Bütün Ürün (Ekipman, Parça, Bulk Ürün, Yazılım, Vd.) Ve
Hizmet Akışları.
- **Tüm Pazar Etkileşimleri.**
Toplam Talebin Belirlenmesinden Tüm Siparişlerin
Karşılmasına Kadar.
- **İade ve Dönüşler**

- SCOR aşağıdaki alanları kapsamaz:
 - Satış Yönetimi Süreçleri
 - Ar-Ge Süreçleri
 - Teknoloji Geliştirme Süreçleri
 - Ürün ve Süreç Tasarımı ve Geliştirme Süreçleri
 - Bazı Teslimat Sonrası Teknik Destek Süreçleri

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

SCOR Modeli;

- Tedarik zinciri yönetim süreçlerinin standart tanımlamaları.
- Standart süreçler arasındaki ilişkilerin yapısı.
- Süreç performansını ölçmek için standart ölçütler.
- Sınıfında en iyi performansı elde etmek için geliştirme çalışmaları.
- Özgünlük ve işlevselliğe yönelik düzenlemeler.



DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

SCOR Modeli

1. ÜST DÜZEY, Süreç Tipleri

- Planlama (Plan)
- Tedarik (Source)
- Üretim (Make)
- Dağıtım (Delivery)
- İade (Return)

2. KONFIGURASYON DÜZEYİ, Süreç Kategorileri

3. SÜREÇ ELEMANLARI DÜZEYİ, Ayrıştırma Süreçleri

4. GERÇEKLEŞTİRME DÜZEYİ, Ayrıştırma Süreç Elemanları

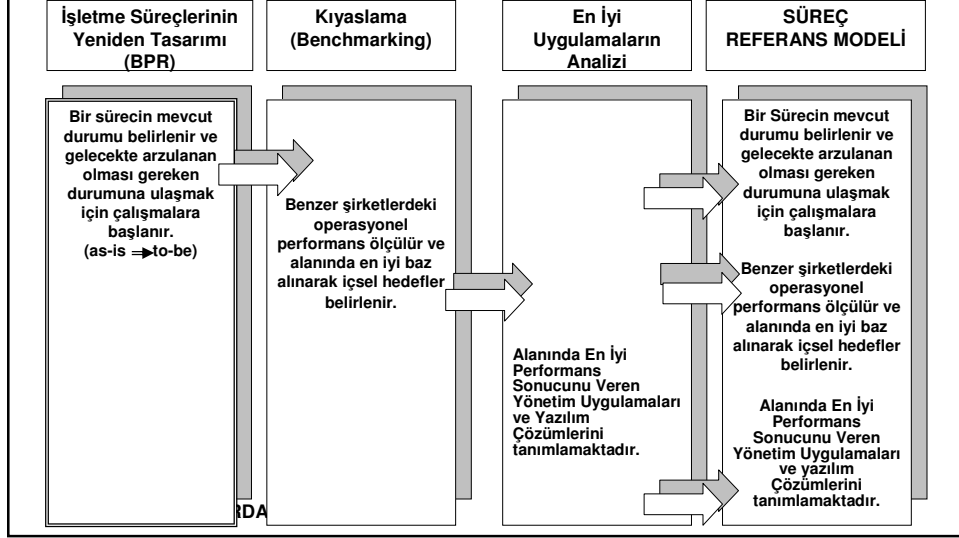
SCOR 1. SEVİYE SÜREÇ TIPLERİ

- **PLANLAMA:** Tedarik, üretim ve dağıtım gereksinimlerinin karşılanabilmesi için arz ve talebin dengelenmesidir.
- **TEDARİK:** Üretim için gerekli kaynakları sağlamak ve çizelgelemektir.
- **ÜRETİM:** Sipariş ve/veya talep tahminine göre üretimin gerçekleştirilmesi ve çizelgelenmesidir.
- **DAĞITIM:** Ürünlerin müşteri ve/veya tüketicilere teslim edilmesidir.
- **İADE:** Hammade iadeleri (tedarikçiye) ile bitmiş ürünlerin iadeleridir(üreticiye).

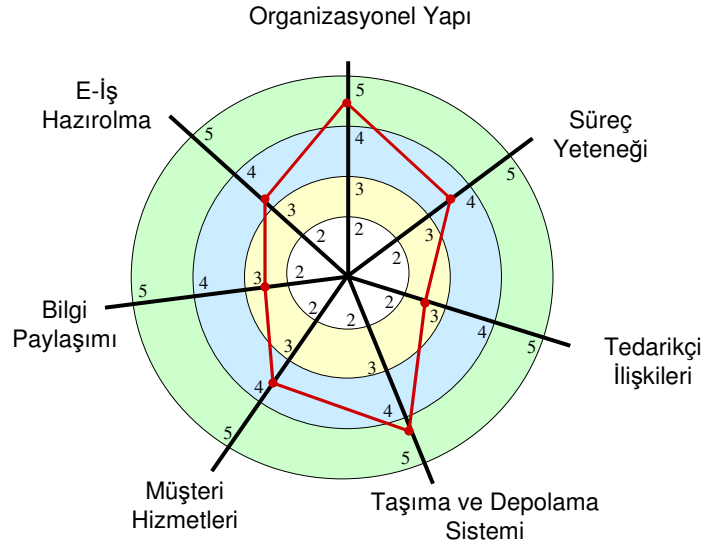
DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

Süreç Referans Modeli

Süreç Referans Modelleri, işletme süreçlerinin yeniden tasarımı (BPR), kıyaslama ve çapraz fonksiyonel çerçeve içerisinde süreç ölçümü olarak bilinen kavramları entegre etmektedir.

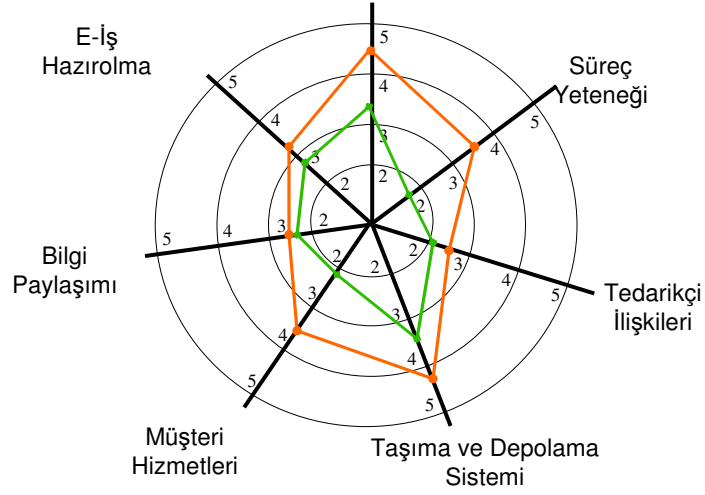


Mevcut İşletme Yetenekleri



Bir Dönem Sonraki Durum

Organizasyonel Yapı



© Doç. Dr. Murat ERDAL

51

Teşekkürler



Doç. Dr. Murat ERDAL

www.muraterdal.com (0212) 440 02 45

© Doç. Dr. Murat ERDAL

52

DEPO YÖNETİMİ SEMİNERİ-7

www.meslekiyeterlilik.com