**Satın Alma Süreci Süreç Kartı**

**SÜRECİN AMACI:** Bir firmanın ihtiyaç duyduğu malzeme, ekipman, hizmet veya ürünleri en uygun fiyat, kalite ve zamanlama ile temin etmektir. Bu süreç, tedarikçi seçimi, fiyat müzakeresi, sipariş yönetimi ve teslimat gibi adımları kapsayarak, işletmenin operasyonlarını kesintisiz ve verimli bir şekilde sürdürebilmesi için gerekli kaynakları sağlamayı hedefler. Ayrıca, maliyetleri kontrol altında tutarken, tedarik zincirindeki riskleri minimize etmeyi amaçlar.

**Girdiler**: MRP (Satın Alma Talebi) Malzeme Envanter Bilgileri,TVP Özel Proses Talimatları Sözleşmeler Müşteri Dokümanları, Tedarikçi performans/Swot Analizleri Sipariş Detayları ,Aday Tedarikçi Önerisi

**Kaynaklar**: Trello Monday Canias Office Programları İş gücü JLC PCB progamı VIEW MATE ChatGPT

**Çıktılar**: Tedarikçi Değerlendirme Denetimi Tetkik Puanı Tedarikçi/Proses Onayı,Satınalma Siparişi ,Kısa-orta ve uzun dönem teslimat planları Tedarikçi Yönetim Modeli ,Satınalınan ürün/hizmet Fatura/Ödemeler

**Sürece Hizmet Eden Prosedür/Talimatlar**: 1) Satın Alma Prosedürü 2)Tedarikçi Bilgi Formu 3)Tedarikçi Değerlendirme Soru Listesi 4)Tedarikçi Değerlendirme Prosedürü 5) Sipariş Emri Formu

**Süreç Sahibi**: Satın Alma Müdürü

**Süreç Uygulayıcıları**: Satın Alma Müdürü , Satın Alma Uzmanı

**Süreç Paydaşları:** Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcısı, Yöneticiler ,Müşteriler ve Son Kullanıcılar ,Teknoloji, Satış ,İş Geliştirme ,Üretim ve Teslimat ,Ürün Destek ,Proje Yönetimi ,Mühendislik ,Tedarikçiler, Taşeronlar, Alt Yükleniciler ,Tüm Süreçler

**Performans Göstergeleri**: Performans göstergeleri aşağıdaki dokümanda takip edilmektedir: “KYS-PR-26-F-03 KPI”

**Temel Faaliyetler**: 1)Tedarikçi Seçme, Geliştirme ve Değerlendirme  2)Ürün Tedariği

3)Mühendislik ve Hizmet Tedariği 4)Tedarikçi Planlama 5)Teklif Hazırlama Çalışmalar

**Temel Faaliyetlere Göre Adımlar**: 1) Talep satın almacıya canias üzerinden iletilir. (PURT04) 2) Daha önce tedarik edilmiş parça ise daha önce tedarik edilen firmalara sorulur. 3) Daha önce tedarik edilmemiş parça veya daha önce tedarik edilmiş parça olsa bile şu an daha önce tedarik edilen firmadan tedarik edilemiyorsa tedarikçi havuzunda başka firmalara sorulur. 4) Tedarikçi havuzunda da yeterli firma yok ise yeni firma arayışına girilir. 5) Teklifler değerlendirilir. Projeye veya anahtar teslim iş için ise bütçeye uygunluğu kontrol edilir. 6) Uygun teklif iletilen firmaya sipariş emri açılır  ve firmaya iletilir.(PURT05)

7) Parça teslim edilene kadar üretici ile düzenli sorgulamalar yapılrı. 8) Parça sevke hazır olduğunda Infinia’ya teslimatı için transferi organize edİlir. (Gerekiyor ise) 9) Parça GKK’dan geçtikten sonra muhasebe ile ödeme planını oluşturur. 10) Parça GKK’dan geçmezse firma ile rework veya iade süreci görüşülür.