

TINI- SOS

The International New Issues In Social Sciences



**Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi:
Kastamonu İli Örneği**

Leyla Huseinpour

Kastamonu University Business Department PhD.

leylahosseinpour32@gmail.com

Orcid: 0000-0002-5513-1708

Year: 2024 Summer

Number: 12

Volume: 1

pp: 1-30

Makalenin Geliş Tarihi: 02/01/2020

Kabul Tarihi: 08/07/2024

Makalenin Türü: Araştırma makalesi

<https://zenodo.org/records/12683566>

İntihal /Plagiarism: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş, telif devir belgesi ve intihal içermediğine ilişkin rapor ve gerekliyse Etik Kurulu Raporu sisteme yüklenmiştir. / This article was reviewed by at least two referees, a copyright transfer document and a report indicating that it does not contain plagiarism and, if necessary, the Ethics Committee Report were uploaded to the system.



“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği”, Leyla Hosseinpour, ss. 1- 30.



Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği

Leyla Hosseinpour

Öz

Çalışmanın amacı, KOBİ ölçeğinde yeme içme sektöründe yer alan işletmelere uygulanacak araştırma ile tedarikçi performansı faktörlerinin önem düzeyini belirlemektir. Bu amaçla Kastamonu ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Küçük (2007, 2020) tarafından belirlenmiş olan tedarikçi performansı faktörleri hakkındaki görüşleri alınmış önem düzeyleri belirlenmiştir.

Araştırma sonucunda, tedarikçi performans faktörlerinden fiyat ve taşıma maliyetlerinin öne çıktığı görülmüştür. Bu çalışma sonucunda tedarikçilerin ilgili faktörleri değerlendirmesi ve performanslarını güçlendirmesi beklenmektedir.

Anahtar Kelime: KOBİ, Yeme İçme Sektörü, Tedarikçi Performansı, İşletme Performansı.

JEL Kodu: M11

2

Determining the Importance Level of Supplier Performance Factors: Kastamonu Province Example

Abstract

The aim of the study is to determine the importance level of supplier performance factors through research to be applied to businesses in the food and beverage sector at the SME scale. For this purpose, the opinions of SMEs operating in Kastamonu province about the supplier performance factors determined by Küçük (2007, 2020) were taken and their importance levels were determined.

As a result of the research, it was seen that price and transportation costs came to the fore among supplier performance factors. As a result of this study, suppliers



The International New Issues in Social Sciences (tini-SOS), issn: 2149-4266, e-issn: 2645-9140, Year 2024 Summer – Volume 12, Number 1



are expected to evaluate the relevant factors and strengthen their performance.

KeyWord: SME, Refreshments Sector, Supplier Performance, Business Performance.

JEL Code: M11

1. Giriş

Organizasyonlar içindeki performans değerlendirmesine ilişkin anlayış ve metodolojiler zaman içinde sürekli ve dinamik bir evrim geçirmiştir. Bu süreçte, yeni performans kavramlarının gün ışığına çıktığı ve önemli değişimlere maruz kaldığı görülmektedir. Esasen, bu ilerleme ağırlıklı olarak maliyet minimizasyonuna, üretim çıktısını en üst düzeye çıkarmaya ve önemli karlar elde etmeye odaklanan geleneksel yönetim stratejileriyle uyumludur. Bu değişim öncelikle mevcut rekabet ortamına dayanmaktadır. Müşteri ve çalışan memnuniyeti, kalite güvencesi, yenilik ve diğer çeşitli performans ölçümleri gibi faktörlere öncelik verme yönünde bir kaymaya yol açmaktadır. (Akal, 1998:5).

Küresel ölçekte sınırların giderek daha fazla önemsiz hale geldiği küreselleşmiş ortamda, işletmeler artık müşterilerinin gereksinimlerini ve tercihlerini hızla ele alarak fazla sayıda uluslararası ve yerli rakip arasında gelişme fırsatına sahiptirler. Müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına ek olarak, şirket faaliyetlerini etkin ve düşük maliyetle yürütmek ve faaliyetlerini birlikte çalışan şirketlerle uyumlu olarak yürütmek önemlidir. (Tezsürücü, Sofiyaloğlu, 2015: 114).

Tedarikçiler, tedarik zincirindeki en önemli unsurlardan biri olarak kabul edilir. Tedarikçileri ile uyumlu bir şekilde faaliyet gösteren işletmeler, rakiplerine karşı tedarik maliyetlerini düşürme, istenilen zamanda istenilen özellikleri sağlama ve lojistik maliyetlerini düşürme konusunda üstünlüğe sahiptir. Bu doğrultuda tedarik zinciri yönetimi süreçlerinde tedarikçi ilişkileri yönetimi önem kazanmıştır. Tedarikçi ilişkileri yönetimi, bir işletmenin tedarikçi ağı ile bağlantıları stratejik olarak ne şekilde kurduğu ve geliştirdiği ile ilgili temel çerçeve görevi sunan bir süreçtir (Tezsürücü, Sofiyaloğlu, 2015: 115).

Tedarikçi ilişkileri yönetimi, bir işletmenin tedarikçi ağı ile ilişkileri stratejik olarak formüle ettiği ve beslediği yapılandırılmış bir yaklaşımı kapsayan çok önemli bir organizasyonel süreçtir. Bu süreç, işletmeyi çeşitli tedarikçilerle





etkili bir şekilde kurma, geliştirme ve sürdürme konusunda rehberlik eden ve böylece sürekli gelişen pazarda operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir başarı sağlayan temel bir çerçeve görevi görür.

Değişen çevre ve artan rekabet koşullarına uyum sağlamak için işletmeler performans göstergelerini yeniden göz önüne almaktadırlar. Bu bakımdan satın alma süreci tüm işletmeler için büyük öneme sahiptir. Hedeflerine varmak isteyen her işletme, verimli bir şekilde tedarik sürecini yönetmelidir. Turban (1998)'e göre tedarik yönetimi; toplam maliyeti en aza indirmek amacıyla tedarikçi ile ana sanayi arasında yapılan işin toplamıdır.

2. Literatür Taraması

Performans, birimler veya bireyler için ayrı ayrı değerlendirilebilen ve farklı amaçlar için kullanılabilen bir kavramdır. Bir işletmeyi etkileme kapasitesi, diğer farklı durumları ifade etmek için kullandığı güç, dayanıklılık ve performans genellikle belirli bir seviyeye yakın sonuçların ne ölçüde elde edildiğinin bir göstergesi şeklinde ifade edilebilir. İş performansı, iş göstergelerinin amaçlarına, sektör ortalamasına veya önceden tanımlanmış oran veya değerlere nesnel olarak ulaşma derecesine ilişkin veriler sağlar (Küçük, 2023b: 272).

Performans kavramı, belirli bir amaç, görev veya işlevin performansdır veya gerçekleşmesiyle ilişkilidir. Performans, genel amaçlı ve planlı bir faaliyettir. Çeşitli faktörlerin ve koşulların bir sonucu olarak, yukarıda bahsedilen kavram, nitelik ve nicelik açısından özelliklerin oluşturulmasında ve tanımlanmasında çok önemli bir rol oynamaktadır (Akal, 1992: 1). Organizasyonlar içindeki performans değerlendirmesi, yönetsel kontrol fonksiyonunun çok önemli bir yönünü temsil etmektedir. Yönetimde kontrol fonksiyonu, ölçülen hedeflerle elde edilen performansı karşılaştırmak, nedenlerini inceleyerek farklılıkların giderilmesini amaçlamaktadır (Sipahi, 2005: 23).

Performans kavramı, belirli bir amaç, görev veya işlevin yerine getirilmesi veya gerçekleştirilmesi ile ilgilidir. Genel olarak performans, planlanmış bir faaliyet sonucunda ne elde edileceğini nitel veya nicel olarak belirleyen bir kavramdır. İşletmelerin performansının ölçülmesi, içsel kontrolsüzlüğü ve yönetilebilirliği nedeniyle iş ortamında rekabeti teşvik etmede önemli bir öneme sahiptir. İş performansı nesnel ve öznel olarak ölçülebilir. Kriterleriniz itibar veya niceliksel karlılık olabilir. Bu nitel veya nicel ölçütler





nesneldir veya öznel ölçümlerle ölçülür (Küçükkancabaş, Akyol ve Ataman, 2006: 134). Nesnel performans ölçümünde ROA olarak muhasebe tabanlı PD / DD gibi kriterler ve piyasa kriterleri kullanılabilir (Yıldız, 2011: 12).

İşletme Performansının Kavramı ve Boyutları

Performans sözlükte başarı ve güç ile istenen sonuca ulaşma yeteneği olarak belirtilmektedir (Dictionnaire, 1993: 1905). İşletmeyi hedeflerine ulaştıran planlanmış bir faaliyetin çıktısının nicel ve nitel tanımına performans denir. Başka bir deyişle, bunlar belirli bir sürenin sonucu olarak işletmenin çıktıları veya sonuçlarıdır (Öztek, 2005: 19). İş performansı, belirli bir zaman dilimi içinde üretilen çıktılara veya sonuçlara dayalı olarak iş hedeflerine veya görevlerine ne ölçüde ulaşıldığı olarak tanımlanabilir (Turunç, 2006: 131).

Sanayi devriminden yakın tarihe kadar, performans boyutları hakkında konuştuğumuzda akla gelen kavramlar yalnızca maliyet ve kardı. Daha sonra, maliyet-kar-verimlilik üçgeninde performans boyutları dikkate alınmıştır (Akal, 2000: 15). Bu zamanda, yönetim çalışmalarında ünlü bilim adamı Drucker, performansın temelde iki kritik boyuttan oluştuğunu ve bunların verimlilik ve verimlilik olduğunu savundu (Bartol ve Martin, 1991: 20). Önümüzdeki dönemlerde bu boyutlardan yararlanarak, kalite, yenilik ve çalışma hayatının kalitesi gibi yeni boyutlar dahil edilmiş ve performans kavramı çok daha geniş bir şekilde tartışılmaya başlanmıştır (Mistepe, 1998: 17). Ancak bugün, sınıflandırmaya çalışanların davranışları statü, ürün liderliği ve kamu sorumluluğu daha yeni boyutlara katılmıştır (Akal, 2000: 15).

İşletme literatüründe genel kabul görmüş sınıflandırmaya göre performans kavramı yedi ana performans boyutuyla incelenir. Bu boyutlar aktivite, verim ve girdilerin kullanımı, verimlilik, kalite, inovasyon, çalışma yaşam kalitesi, kârlılık ve bütçeye uygunluk şeklindedir (Akal, 2000: 15).

Tedarikçi Performansı ve Aşamaları

Çağlayan (2023a) Tedarik zincirinin doğru sonuçlar vermesi tedarikçi performansı ile ilişkili olduğunu, bu bakımdan tedarikçilerin belli performans ölçülerine göre belirlenmesinin önemli olduğunu ifade etmektedir.

Firmaların satın alma bölümlerinde en büyük önem taşıyan birincil





amaç; gerekli olduğunda, doğru miktarda, istenen kalite seviyesinde ve mümkün olan en rekabetçi fiyat noktasında, uygun kaynaklardan temin edilen gerekli malzemelerin sağlamaktır. Bu çok yönlü gereksinimlerin etkili ve verimli bir şekilde yerine getirilmesini sağlamak için tedarikçi seçimi ve değerlendirme prosedürlerine titiz bir yaklaşım gerektirir (Dağdeviren vd., 2005: 115). Uygun tedarikçileri seçme süreci, tedarik zinciri yönetiminin önemli bir bileşeni olan satın alma departmanlarında temel bir sorumluluk haline gelmiştir. Bunun nedeni, öncelikle kalite ve güvenilirliği içeren bir tedarikçiyle işbirliği yapmanın, alıcı tarafında maliyet azaltma hedeflerine ulaşmak için kritik bir belirleyici görevi görmesidir (Sönmez, 2006: 4-5).

Tedarikçi seçim süreci dört aşamadan oluşur: tedarikçi seçiminin amacını belirleme, kriterleri belirleme, uygun olan tedarikçilerin değerlendirilmesi ve seçimin yapılması dört aşamadan oluşup (Taşkın vd. 2004), tedarikçi tercihinde farklı yöntemlerden faydalanılmaktadır. Tedarikçileri seçmek için kullanılan yöntemlerden biri kalıp tanıma sistemidir. Örüntü tanımayı kullanmak, verilerin hem bilgisayarlar hem de insanlar tarafından anlaşılabilir bir şekilde incelenmesini ve yorumlanmasını içerir ve daha küçük öğelerin veya kalıpların sentezi yoluyla eşdeğer anlamı iletme amaçları (Cedimoğlu ve Tunacan, 2004).

Tedarikçi seçiminde kullanılan bir başka teknik, bilgisayar destekli karar vermeyi içerir. Bu çerçevede süreç, karar ikileminin bilgisayarlı algoritmalar aracılığıyla modellenmesini, çözülmesini ve değerlendirilmesini gerektirir. Bu algoritmalar karar verme metodolojilerinde kullanılır ve bu programlar karar vericilerin veya karar vericilerin karar problemini modellemek, yerleşik modeli çözmek ve sonuçları analiz etmek ve yorumlamak için kullanılır. Bu paket programlar; Oyun Teorisi ve türevleri, Karar ağaçları, Analitik Hiyerarşi Yöntemi, Bayesian Ağ Yapıları, çeşitli karar analiz yöntemlerini kullanabilir ve böylece karar vericinin, sorunu çözerek karara varma kararı alması gerekir. Bu algoritmaların çoğu, kullanıcılara karmaşık yardım, bilgi arayüzleri ve bileşenler sağlayarak, karar verme ilkelerine aşinalıklarına bakılmaksızın, kullanıcıların karar verme sorunlarını etkili bir şekilde ele almalarını sağlar. Bu programlara örnek olarak; Crystal Ball, Criterium Decision Plus Aspen MIMI vb. kanıtlanabilir (Öz ve Baykoç, 2004: 276). Farklı ürün gruplarında tedarikçi seçimi şeklinde yer alan bu seçimde, ürün grupları oluşturulmakta ve bunlara yönelik kriter ağırlıklar, Analitik





Hiyerarşi Yöntemi’nden (AHY) yararlanılarak belirlenmektedir. Amaçlanan satın alma işleminin özelliklerini inceleyerek, tedarikçinin seçimi ürün kategorisinin önemine dayanabilir (Şahin vd. 2004).

Tedarikçi seçiminde kullanılan yöntemler, bütünüyle ele alındığında üç ana kategoride sınıflandırılabilir: olasılık, optimizasyon ve eliminasyon yöntemleri gibi üç ana bölümde gruplandırılabilir (Ding vd., 2003: 1261-1262). Tedarikçi seçiminde yararlanılan yöntemlerin bir gruplandırması Tablo 1’de verilmiştir (Sönmez, 2006: 33):

Tablo 1: Tedarikçi Seçiminde Yararlanılan Karar Verme Yöntemleri

Kategori	Yöntem
Uzman Sistemler & Yapay Zeka	Bayesyen Ağlar
	Olay Tabanlı Çıkarılma
	Sinir Ağları
Matematik Programlama	Doğrusal Programlama
	Doğrusal Olmayan Programlama
	Tamsayı Programlama
	Toplam Maliyet Odaklı Teknikler
	Karmaşık Tamsayı Programlama
	Veri Zarflama
	Hedef Programlama
Heuristik	
MCDM	Doğrusal Ağırlık Noktası
	Sıralama Yöntemleri
	Analitik Hiyerarşi Yöntemi
	MAUT
	Kategorilendirme Metodu
	Yargılayıcı yapısal Modelleme
	Yargılamalı Modelleme





	Bulanık Kümeler
Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz	Temel Anahtar Analizi
	Yapısal Eşitlik Modeli
	Güven Aralığı Yaklaşımı
	Faktör Analizi
Diğer Karar Verme Araçları	Grup Kararı (Verme)
	Çoklu Metot

Tedarikçi seçiminde tercih edilen yöntemlerin bazı avantajları ve dezavantajları vardır. Bu nedenle bir yöntem karışımı tercih edilebilir. Tablo 2, halihazırdaki seçim yöntemlerinin avantajlarını ve dezavantajlarını özetlemektedir (Ding vd., 2003: 1261-1262).

Tablo 2: Tedarikçi Seçme Yöntemlerinin Avantaj ve Dezavantajları

Yöntem	Avantajlar	Dezavantajlar		
Seçim/Eliminasyon	* Hızlıdır. * Kullanımı bakımından kolaydır. * Subjektif kriterleri ilave edilebilir.	* Modelde sınırlama yapılabilmesi mümkün değildir. * Son seçim, bütün kriterlerin toplam performansı ile yapılamaz.		
Optimizasyon	Sınırlama	Çoklu Kriter	* Öznel, tarafsız bütün kriterler dahil edilmektedir. * Kullanımı bakımından kolaydır.	* İnsan fikirlerine bağlıdır. * Modele sınırlama yapılabilmesi mümkün değildir.
		Maliyet Odaklı	* Tarafsız metottur.	* Öznel kriterler dahil edilmez.
	Sınırlama	Tekli Kriter	* Optimal bir çözüm sunmaktadır. * Pek çok tür zorlama ihtimali bulunmaktadır.	* Öznel kriterler hesaba katılmaz. * Kapalıdır.





	lı	Çoklu Kriter	* Pek çok çeşit zorlama ihtimali vardır. * Optimal bir çözümden daha fazlasını gösterir.	* Değerlendirme yapmak, yönetim için açık değildir. * Öznel kriterleri hesaba katmak zordur.
Olasılıklı			* Tedarikçilerin belirsiz davranışlarını değerlendirir.	* Optimal çözümleme yapmaz. * Analizi zordur. * Modele sınırlama dahil edilmesi mümkün değildir.

Tablo 3.'de Küçük (2007 ve 2020) Tedarikçi Seçiminde yararlanılabilecek performans ölçüleri verilmiştir.

Tablo 3. Tedarikçi Performans Faktörleri

Tedarikçi Performans Faktörleri
1. Tedarikçiden alınan ürünlerin fiyatı uygundur.
2. Taşıma maliyeti uygundur.
3. Ürün kalitesi uygundur.
4. Hatasız ürün miktarı uygundur.
5. Tedarikçinin kaliteyi geliştirme çabası yeterli düzeydedir.
6. Teslimat zamanına uyma düzeyi yeterlidir.
7. Talep değişimine cevap verme düzeyi uygundur.
8. İletişim kurmanın kolaylığı yeterlidir.
9. Tedarikçinin finansal yapısı uygundur.
10. Müşterilerin tedarikçiye bakış açısı olumludur.
11. Üretim yeteneği ve kapasitesi yeterlidir.
12. Coğrafi yakınlık durumu uygundur.
13. Tedarikçinin sorumluluk alma düzeyi yeterlidir.





14. Anlaşmazlıkları çözümüleme düzeyi yeterlidir.
15. Teslimat miktarına uyma düzeyi yeterlidir.
16. Tedarikçinin ürünleri ambalajlı teslim biçimi yeterlidir.
17. Tedarikçinin teknolojik düzeyi yeterlidir.
18. Ürün bulunabilirliği uygundur./kabul edilebilir düzeydedir.
19. Hız uygundur/piyasa koşullarına göre kabul edilebilir düzeydedir.
20. Faturalandırma hataları uygun seviyededir./kabul edilebilir düzeydedir.

Tablo 3.'den görüleceği üzere tedarikçi faktörleri fiyattan teslimata, müşteri bakış açısından faturalandırmaya kadar farklı ölçüleri içermektedir.

2.2.1. Tedarikçi İlişkileri Yönetimi

Tedarik zinciri; tedarikçileri, lojistik hizmet sağlayıcıları, üreticileri, dağıtıcıları ve malzemeleri, ürünleri ve bilgi akışını içeren perakendecileri ve tüm aktiviteleri kapsamaktadır. Tedarik zinciri, hammadde kaynaklarından nihai tüketicilere ürün ve hizmetlerin akışını kolaylaştırmayı ve daha yüksek bir katma değere yol açmayı amaçlamaktadır. Zincirdeki tüm üyeler birbirini etkilediğinden, sadece iç entegrasyonu sağlamakla kalmaz, aynı zamanda malzeme, bilgi ve finans akışını etkin bir şekilde yöneterek tedarik zinciri içindeki tüm işletmelerin sorunsuz entegrasyonunu sağlamaktadır. Sonuç olarak, Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM) kavramı tanıtılmıştır.

SCM, zincir kayıplarını azaltmayı ve müşteri hizmetleri kalitesini artırmayı amaçlamaktadır. Kayıpların azaltılması, istenmeyen üretimi, bekleme sürelerini ve stokları en aza indirmeyi ve böylece daha düşük maliyetlere neden olmayı içerir. Gelişmiş müşteri hizmetleri, öncelikli tedarikçilerle yakın işbirliği yaparak artan iş yükleri gerektirir. Bu tür uygulamalar tedarik zincirinin operasyonel verimliliğini artırır (van der Velde ve Meijer, 2003; Johnson ve Fearon, 2006).

Tedarikçi İlişkileri Yönetimi, işletmenin tedarikçileriyle ilişkileri nasıl kurduğu ve geliştirdiği konusunda yapı sağlayan bir süreçtir. Tedarikçi ilişkileri yönetimi, uzun vadede oluşumda dikkate değer önem arz etmektedir. Ayrıca tedarikçi ilişkileri yönetimi kapsamına giren diğer bir konu ise tedarik merkezi sayısının azaltılmasıdır. Bunun nedeni, işletmelerin gerekli tedarikçilerden daha fazlasıyla uğraşması gerektiğidir. İşletmeler,





tedarik merkezi sayısını azaltarak ve daha az tedarikçi ile giderlerini azaltarak daha düşük toplam maliyetler elde edebilirler. Daha az tedarikçi aynı zamanda kilit tedarikçilerle daha iyi ilişkiler kurulmasını sağlar (Öz ve Baykoç, 2004: 279). Bu yaklaşım sadece iyi ilişkiler ve iletişim kurmaya odaklanmakla kalmaz, aynı zamanda tedarikçilerin gelişmesini ve tedarikçi performansının değerlendirilmesini de sağlar. Özellikle tedarikçi ilişkilerinin etkin bir şekilde yönetilmesinin, işletmelerin performanslarını iyileştirmede çok önemli bir rol oynadığı bilinmektedir. Ancak tedarikçi ilişkileri yönetimi sistemi işletmelerin tedarikçileri seçmelerine ve değerlendirmelerine yardımcı olmaktadır (Karakış, 2007: 140-143).

SCM; çeşitli alanlarda, süreçlerde ve amaçlarda kullanılan bir sistemdir. Tedarik zincirinin verimli bir şekilde dizayn edildiği ve yönetildiği bir firmalarda; yönetimin amaçları özetle şöyle sıralanabilir. Bunlar;

- Maliyetlerin minimize edilmesi
- Karlılığın yükseltilmesi
- Rekabet avantajının artırılması
- Firma değerinin artırılması
- Pazar payının yükseltilmesi
- Müşteri hizmetlerinde performans seviyelerinin artırılması
- Esneklik ve hızın sağlanması
- Güvenilir, kaliteli tedarik kaynaklarının tespit edilmesi
- Tedarik zincirinde yer alan üyelerle iyi ve uzun süreli bağlatıların kurulması
- Müşteri taleplerinin en iyi şekilde karşılanması
- Kalitenin belirlenmesi ve geliştirilmesi (Kurnaz 2007:16).

Tedarik zincirinin temel amacı, nihai ürünün müşteri tarafından algılanan değeri ile tedarik zincirinin müşteri taleplerini karşılama çabaları arasındaki eşitsizlik olarak hesaplanan genel değeri optimize etmektir. Çoğu iş tedarik zincirinde, bu değer doğrudan zincirin karlılığı ile bağlantılıdır ve müşteri geliri ile toplam tedarik zinciri maliyetleri arasındaki farkı temsil eder (Görgülü 2007: 5).





3. Literatür Taraması

Tedarikçi performans ölçüm sistemi tasarlamak ve tedarikçilerin performansını ortaya koymak amacıyla yapılan çalışmada Durdudiler (2006: 83), birçok ürün çeşidi bulunduran YKM'nin bir mağazasından sadece spor ayakkabı departmanı için AHP metodunu kullanarak çözüm aramıştır. Araştırma sonucunda AHP uygulamasında en büyük önem ağırlığına sahip olan tedarikçinin en başarılı olduğu görülmüştür.

Küçük (2007) çalışmasında etkin tedarik zinciri için tedarikçi performans faktörlerini incelemiş, 20 faktör belirlemiştir.

Sarı ve Güngör (2007: 29) yaptıkları çalışmada; Tedarikçi Yönetimli Envanter (VMI) yaklaşımının tedarik zinciri performansına sağladığı katkıları incelemek için bir benzetim modeli kurgulamıştır. Araştırma sonucunda; VMI yaklaşımının tedarik zinciri maliyetini önemli ölçüde düşürdüğü ve müşteri gereksinimlerini daha yüksek oranda karşıladığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca üretim kapasitesinin çok sınırlı olmasının VMI yaklaşımlarından elde edilen faydayı azalttığı ve müşteri talebindeki belirsizliğin yükselmesinin VMI yaklaşımından elde edilen faydayı önemli seviyelerde düşürdüğü görülmektedir.

Özcan ve Ayvaz (2015:7-9) araştırmalarında tedarik zinciri performansının ve yönetim uygulamalarının kurumsal karlılık üzerindeki etkisini ele almıştır. Çalışma, tedarik zinciri performansı ve uygulama düzeyini bağımsız değişkenler olarak ve işletme karlılığını çoklu regresyon analizi yoluyla bağımlı değişken olarak değerlendirmiştir. Bulgular, tedarik zinciri uygulaması ve performansının kapsamı ile şirket karlılığı arasında güçlü bir pozitif korelasyonun yanı sıra işletme karlılığı ile tedarik zinciri performansı arasında önemli bir pozitif ilişki olduğunu vurgulamıştır.

Trabzon ve Gümüşhane illerindeki lojistik sektöründe çalışan personel üzerine yapılan çalışmada Küçük vd. (2015: 53-65), Toplam Kalite Yönetimi (TKY) uygulamalarının işletme performansına etkisini araştırmıştır. Çalışmada TKY'nin alt boyutları; “yönetimde liderlik, çalışan ve müşteri memnuniyeti, sistem yaklaşımı ve süreç kalitesi ile sürekli iyileştirme” olarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda; işletme performansı ile Toplam Kalite Yönetimi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Benshina (2018: 85), Libya Demir Çelik Şirketi çalışanları arasındaki





performans ile sınırsız iyileştirme arasındaki ilişkiyi araştırmayı amaçlamıştır. Verilerin analiz edilmesinde Pearson korelasyon katsayısı kullanılmıştır. Araştırma sonucunda; sınırsız iyileştirme ve bileşenleri ile performans yönetimi arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Bileşenler; planlama, standartlaştırma, iş kalitesini geliştirme, müşteri ile ilişkiler, insan kaynakları gelişimi ve tamir bakım politikaları olarak alınmıştır.

Yıldız ve Çiğdem (2018: 85), çalışmalarında alıcı-tedarikçi ve tedarikçi yenilik odağı ilişkisinin işletme performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Ayrıca bu çalışmada Tedarikçi inovasyon odağının şirket performansı üzerindeki etkisi, alıcı-tedarikçi ilişkisinin düzenleyici işlevi açısından değerlendirmiştir. Araştırmada 115 firmadan elde edilen veriler ile hipotezleri test etmek amacıyla analiz olarak yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Analizler sonucunda alıcı-tedarikçi ile tedarikçi yenilik odağı ilişkisinin işletme performansını anlamlı olarak pozitif yönde etkilediği ve tedarikçi yenilik odağının firma performansı üzerindeki etkisinde alıcı-tedarikçi ilişkisinin düzenleyici rolü olduğu belirlenmiştir. Ayrıca yüksek alıcı-tedarikçi ilişkisinin tedarikçi yenilik odağında artışa sebep olduğu tespit edilmiştir.

Libya Sanayi şirketlerinde performans geliştirme ve sınırsız iyileştirme arasındaki ilişkiyi tanımlamayı amaçlayan Bensalah'ın (2019: 76), çalışma gurubunda; orta ve batı bölgelerde faaliyet gösteren endüstri ve maden sektöründen tüm Libya sanayi şirketlerinin pazarlama departmanı direktörü, finansal yönetim muhasebecisi, kalite kontrol ofislerinin yöneticileri ve genel müdürleri yer almaktadır. Çalışmada kişilik özelliklerinin sorulduğu iki ölçekte 24 ifade kullanılmış ve Libya sanayi şirketlerinde sınırsız iyileştirme ile performans geliştirme arasında istatistiksel olarak pozitif anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

Tedarik zinciri aksaklıkları ile işletme performansı arasındaki ilişkiğine ilişkin Hendricks ve Singhal (2005: 695-699) yaptığı araştırmada, 1991-2001 yılları arasında tüm firmaların 12 yıllık bir süre için üç aylık aksaklık duyuru (haberi) verileri ile COMPUSTAT veritabanı sürümünü kullanarak halka açık şirketler tarafından açıklanan 885 aksaklık örneği olduğunu tespit etmiştir. Bu araştırmada örnek işletmeler için çeşitli işletme performansı ölçümlerindeki değişiklikler; benzer büyüklükteki kontrol firmaları ve benzer sektörlerden bir örnek ile karşılaştırılmıştır. Araştırma sonucuna





göre; duyuruya kadar olan yılda kontrol firmalarına kıyasla, aksaklık yaşayan firmalar ortalama % 6,92 daha düşük satış büyümesi, % 10,66 daha yüksek büyüme ve stoklarda % 13,88 daha yüksek büyüme kaydetmiştir. Buna ek olarak aksaklık duyurusundan sonraki iki yıllık süre boyunca faaliyet geliri, satışlar, toplam maliyetler ve stokların artmadığı ortaya çıkmıştır.

Otomotiv imalat sanayinde Çağlıyan (2009: 197-273) tarafından yapılan araştırmada ürün yenilik faaliyetlerine tedarikçi katılım düzeyini belirlemek ve bunun sonucunda tedarikçi işletmelerin performansında meydana gelen değişimleri tespit etmek amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda; işletmelerin ana sanayi ile olan ilişkilerinde en önemli tespit edilen ifade ticari ilişkinin süresi olarak belirlenmiş ve bu araştırmanın 2008 ve 2009 yıllarını kapsamı ile beraber küresel kriz dönemini yansıtan bir çıktı olarak işletmelerin önemli bir bölümünün işbirlikçi bir yapıda olmasına karşın teslim edilen mamullerin fiyatı hususunda ana sanayi ile sorunlar yaşaması geliştirilen ilişkilerin işbirlikçi bir modeli tam olarak yansıtmadığını göstermiştir.

Prajogo ve diğerleri (2012: 123), tedarikçi yönetimi uygulamaları ve işletme operasyonel performansı arasındaki çok boyutlu ilişkiler üzerine yaptığı ampirik çalışmalarında, stratejik uzun vadeli ilişki, tedarikçi değerlendirmesi ve lojistik entegrasyonu olmak üzere üç tedarikçi yönetimi uygulamasına odaklanmakta ve etkilerini kalite, teslimat, esneklik ve maliyet olmak üzere dört operasyon performans ölçütüne etkilerini test etmektedir. Avustralya'daki 232 üretim firmasından toplanan veriler ile yapılan araştırmada, Yapısal Eşitlik Modellemesi tekniği kullanılarak aynı anda on hipotez test edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre tedarikçi değerlendirmesi ile kalite performansı arasında pozitif bir ilişkisi olduğu; hem stratejik uzun vadeli ilişki hem de lojistik entegrasyon ile teslimat, esneklik ve maliyet performansı arasında pozitif ilişkiler olduğu ortaya çıkmıştır.

4. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı; tedarikçi performansı faktörlerinin önem düzeyinin belirlenmesidir. Bu doğrultuda Kastamonu ilinde KOBİ ölçeğinde yeme içme sektöründe yer alan işletmelerde uygulanan araştırma ile KOBİ'lerin işletme performansı ve tedarikçi performansı konuları hakkındaki görüşleri belirlenmiştir.





5. Kapsam ve Yöntem

Araştırma Kastamonu Merkez ilçede yer alan yeme içme sektöründeki KOBİ'ler ile sınırlandırılmış olup, işletme ve tedarikçi performansında yer alan farklı değişkenlerin ilişkisini kapsamaktadır. Kastamonu ilinde yeme ve içme hizmeti sunan toplam 574 işletme bulunmaktadır (SGK, 2022: 11). İşletme sayısı, Kastamonu Merkez ilçe için tespit edilemediğinden nüfusa göre hesaplama yapılmıştır. Kastamonu Valiliği tarafından geliştirilen İl Bilgi Sistemi'nde toplam nüfusa göre Merkez ilçe nüfusunun oranı yaklaşık %40'tır (KASTABİL 2023:1). Bu orana göre Kastamonu Merkez ilçede 230 kadar yiyecek ve içecek hizmeti veren işletme olduğu ifade edilebilir. Epiinfo programı ile %95 güven aralığında, uygun örneklem büyüklüğü 145 işletme olarak hesaplanmıştır (Küçük, 2021). Araştırma kapsamında kriterlere uygun 150 KOBİ'ye anket çalışması uygulanmıştır.

Çalışmada, Küçük (2007 ve 2020) Tedarikçi Performans Faktörleri ölçeğinden yararlanılmıştır. Araştırmada hedef veri kümesinin çerçevesinin doğru belirlenmesi ve uygun örnekleme yöntemiyle örnek küntenin tespiti, araştırma sonuçlarının gerçekçiliği konusunda belirleyici olmaktadır (Çağlayan, 2022a ve Çağlayan, 2022b). Örnek küntenin doğru belirlenebilmesi adına hedef evrenden katılımcıların %65'i seçilerek ölçüt örnekleme (criterion sampling) yöntemi kullanılmıştır. Nüfus yoğunluğunun en yüksek olduğu Kastamonu Merkez ilçesinin seçilmesi, evreni iyi temsil ettiği düşüncesini desteklemektedir. Ölçüt örnekleme, araştırmada gözlem birimlerinin belirli niteliklere sahip kişilerden, olaylardan, nesnelere veya durumlardan oluşturulmasını ifade eder. Bu bağlamda örnekleme alınacak birimler; belirlenen ölçütü karşılayan nesnelere, olaylar vb. arasından seçilir (Büyüköztürk vd., 2016: 92). Burada temel nokta, bilgi sağlama açısından seçilen durumların zengin olmasıdır.

Araştırma verilerinin toplanmasında niceliksel araştırma yöntemlerinden anket kullanılmıştır. Toplam 3 bölüm, 8 madde ve 64 ifade içeren ankette, açık uçlu sorular bulunmamaktadır. Anket çalışması 2023 yılında Kastamonu Merkez ilçede faaliyet gösteren yeme içme sektörü KOBİ'lerine Ağustos-Eylül-Ekim-Kasım-Aralık aylarında uygulanmıştır.

Araştırmanın amacı tedarikçi performans faktörlerini belirlemek olduğundan çalışmada tarama modeli kullanılmıştır (Küçük, 2021 ve Küçük, 2022). Bu model, bir grup içindeki belirli özellikleri tespit etmek için verilerin toplanmasını hedeflemektedir (Büyüköztürk vd., 2016: 14).





Tarama modeli araştırmalarda genellikle anket kullanılmaktadır (Büyüköztürk vd., 2016: 183). Bu araştırmalarda elde edilen veriler esas olarak nicel verilerdir. Bu araştırmalarda anket sorularına verilen yanıtların yüzde dağılım ve frekansları, katılımcıların görüşlerinin gösterilmesi açısından önemlidir (Büyüköztürk vd., 2016: 183). Anketlerden elde edilen veriler SPSS 23.0 paket program ile analiz edilmiştir. Bu çalışmada KOBİ ve çalışanların demografik özellikleri için yüzde dağılımları ve frekansları kullanılmıştır. Ayrıca tedarikçi performansı ve işletme performansı arasında ilişkinin derecesi ve yönünü belirlemek için de korelasyon analizi kullanılmıştır.

Çalışmanın araştırma modeli Şekil 1’de belirlenmiştir:



Şekil 1. Araştırma Modeli

Hendricks ve Singhal (2005) yaptıkları çalışmada, aksaklık yaşayan firmaların satışlarda daha düşük büyüme ve stoklarda daha yüksek büyüme kaydettikleri görülmüştür. Ayrıca aksaklıktan sonraki iki yıllık süre boyunca faaliyet geliri, satışlar, toplam maliyetler ve stokların artmadığı ortaya çıkmıştır.

Prajogo vd. (2012), tedarikçi yönetimi uygulamaları ve işletme operasyonel performansı arasındaki çok boyutlu ilişkiler üzerine yaptığı çalışmalarında, tedarikçi değerlendirmesi ile kalite performansı arasında pozitif bir ilişkisi





olduğu; hem stratejik uzun vadeli ilişki hem de lojistik entegrasyon ile teslimat, esneklik ve maliyet performansı arasında pozitif ilişkiler olduğu ortaya çıkmıştır.

6. Analiz

6.1. Araştırmada Yer Alan Yeme İçme Sektörü KOBİ'leri ile Çalışanlarına Ait Demografik Bulgular

Çalışmada yer alan 150 KOBİ yeme içme işletmesi ve çalışanlarına ait demografik özellikler ankette yer alan ilk 6 maddeyi içermektedir. Tablo 4'te ankete dahil olanların cinsiyeti, yaşı, eğitim düzeyi, işletme personel sayısı, şube sayısı ve faaliyet süresine ilişkin frekans ve yüzde analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Kastamonu yeme içme sektöründe yer alan işletmelerden çalışmaya katılan 34 kişi (%22,7) kadın ve 116 kişi (%77,3) erkektir. Kastamonu'daki yeme içme sektöründe araştırmaya katılan kişilerin çoğunluğunun erkek olduğu görülmektedir.

Yaş gruplarına göre dağılımına bakıldığında; 25 yaş grubuna kadar (%34) katılımcıların en fazla ağırlığa sahip olduğu ve 45-54 yaş grubunda (%12,7) yer alan katılımcıların ise en küçük paya sahip olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmaya dahil olan kişilerin çoğunluğunun ilk sırada önlisans mezunu (%36,7) olduğu ve sonrasında ise azımsanmayacak bir oran (%35,7) ile lisans mezunu olduğu görülmüştür. Lisansüstü mezun olan (%4,7) ve ilköğretim mezunu olan (%5,3) kişilerin en küçük grupları oluşturduğu belirlenmiştir.

Çalışan sayısı incelendiğinde 60 işletme (%40) ile büyük kısmının çalışan sayısının 5 kişiye kadar olduğu ve 8 işletme (%5,3) ile küçük bir grubun ise çalışan sayısının 15-19 kişi aralığında olduğu saptanmıştır.

İşletmelerin şube sayısına göre dağılımına bakıldığında, en büyük paya sahip 116 işletmenin (%77,3) 2'ye kadar şubesi olduğu ve en küçük paya sahip 8 işletmenin (%5,3) 12 ve üzeri şubesi olduğu görülmektedir. Buna ek olarak, işletmelerde faaliyet gösterme süresi 5 yıla kadar (%36,7) olan işletmelerin ağırlıklı olduğu tespit edilmiştir.





Tablo 4: KOBİ ve Çalışanlarının Demografik Özelliklerine İlişkin Yüzde Frekans Dağılımı

		f	%			f	%
Cinsiyet	Erkek	116	77,3	Personel Sayısı	5'e kadar	60	40,0
					5-9 kişi	14	9,3
	Kadın	34	22,7		10-14 kişi	55	36,7
					15-19 kişi	8	5,3
	Toplam	150	100		20 ve üzeri	13	8,7
Yaş	25'e kadar	51	34,0	Şube Sayısı	Toplam	150	100
	25-34	41	27,3		2'ye kadar	116	77,3
	35-44	39	26,0		3-5	16	10,7
	45-54	19	12,7		9-11	10	6,7
	Toplam	150	100		12 ve üzeri	8	5,3
Eğitim Durumu	İlköğretim	8	5,3	Faaliyet Süresi	Toplam	150	100
	Lise	27	18,0		5 yıla kadar	55	36,7
	Önlisans	55	36,7		5-9 yıl	38	25,3
	Lisans	53	35,3		10-14 yıl	25	16,7
	Lisansüstü	7	4,7		15 yıl ve üzeri	32	21,3
	Toplam	150	100		Toplam	150	100





6.2. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyi” ile ilgili anket ifadeleri Küçük’ün (2020: 194) kitabından alınmıştır. Sonrasında araştırmada “Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyi Ölçeği”nin yapı geçerliğine yönelik faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi, aynı yapıyı veya özelliği değerlendiren değişkenleri birleştirerek sınırlı sayıda faktör aracılığıyla ölçümü aydınlatmak için kullanılan istatistiksel bir yöntemdir. Aynı zamanda ortak faktör veya faktörleştirme olarak bilinen yeni kavramların (değişkenlerin) ortaya çıkarılması veya maddelerin faktör yük değerleri üzerinden kavramların fonksiyonel tanımlarının oluşturulması süreci olarak tanımlanmaktadır. (Büyüköztürk,2013: 133).

Faktör analizini yapmadan önce, faktör sayımlarının bir değerlendirmesi yapılmıştır. Bu değerlendirme eksik değerlerin olmadığını doğrulamıştır. Ayrıca normallik ve doğrusallık değerlerinin kontrol edilmesini de içermektedir. Sonuçlar, normallik ve doğrusallık değerlerinin -1 ve +1 aralığında olduğunu ve verilerin normal dağılımını gösterdiğini ortaya koymuştur. Bununla birlikte, çoklu doğrusallığın araştırılması sırasında hiçbir sorun ortaya çıkmamıştır.

Faktör analizi için verilerin uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Bartlett küresellik testi ile değerlendirilebilir. KMO katsayısı, veri matrisinin faktör analizi için uygunluğunu ve faktör çıkarma için verilerin yapısını değerlendirmektedir. Faktör analizi için 0,60’ı aşan bir KMO değeri arzu edilir. Öte yandan, Bartlett testi, korelasyonlara dayalı olarak değişkenler arasındaki ilişkilerin varlığını inceler. Hesaplanan ki-kare istatistiğinden elde edilen önemli bir sonuç, veri matrisinin yeterliliğini göstermektedir. Testin önemli sonucu, puanların normalliğinin kanıtı olarak da yorumlanabilir (Büyüköztürk, 2013:136). KMO ve Bartlett testleri (KMO=0.897 ve Bartlett = 3098.043; p=0.00) de veri kümesindeki örneklem büyüklüğünün yeterliliğini değerlendirmek için yapıldı ve ölçeğin faktör analizi için uygunluğunu teyit edimiştir.

Faktör analizini takiben, bir maddenin ölçekten çıkarılması gerektiği belirlenmiş ve değişkenler tek bir faktöre birleştirilmiştir. Sonuç olarak, 20. madde ölçeğin dışında tutulmuş ve 19 maddelik bir ölçeğin oluşturulması gerektiği ortaya çıkmıştır. Analizin bulguları Tablo 5’te gösterilmiştir.





Tablo 5: Tedarikçi Performansı Açıklanan Toplam Varyans Sonuçları

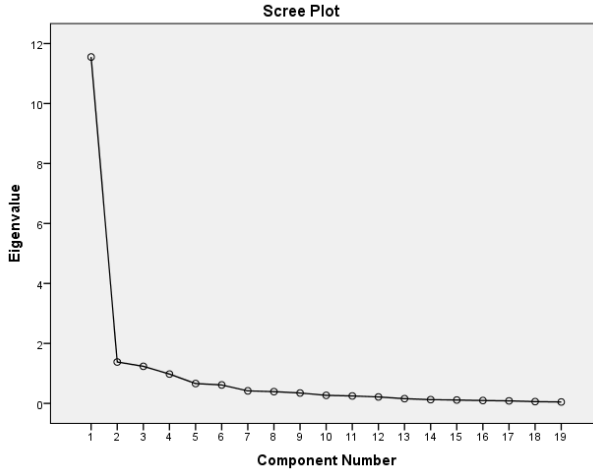
Açıklanan Toplam Varyans						
Faktör	Başlangıç Öz Değerleri			Çıkartma Kareler Toplamı Yükü		
	Öz Değer	Varyansa Katkı %'si	Varyansa Katkı Birikimli %'si	Öz Değer	Varyansa Katkı %'si	Varyansa Katkı Birikimli %'si
1. Tedarikçiden alınan ürünlerin fiyatı uygundur.	11,551	60,794	60,794	11,551	60,794	60,794
2. Taşıma maliyeti uygundur.	1,381	7,267	68,061			
3. Ürün kalitesi uygundur.	1,237	6,511	74,572			
4. Hatasız ürün miktarı uygundur.	,979	5,150	79,722			
5. Tedarikçinin kaliteyi geliştirme çabası yeterlidir.	,662	3,485	83,207			
6. Teslimat zamanına uyma düzeyi uygundur.	,615	3,236	86,443			
7. Talep değişimine cevap verme düzeyi uygundur.	,418	2,200	88,643			
8. İletişim kurmanın kolaylığı yeterlidir.	,393	2,067	90,710			
9. Tedarikçinin finansal yapısı uygundur.	,348	1,830	92,540			
10. Müşterilerin tedarikçiye bakış açısı olumludur.	,269	1,416	93,956			



11. Üretim yeteneği ve kapasitesi yeterlidir.	,249	1,309	95,264			
12. Coğrafi yakınlık durumu uygundur.	,216	1,135	96,400			
13. Tedarikçinin sorumluluk alma düzeyi yeterlidir.	,159	,835	97,234			
14. Anlaşmazlıkları çözümüleme düzeyi yeterlidir.	,126	,661	97,895			
15. Teslimat miktarına uyma düzeyi yeterlidir.	,113	,596	98,492			
16. Tedarikçinin ürünleri ambalajlı teslim biçimi yeterlidir.	,096	,506	98,998			
17. Tedarikçinin teknolojik düzeyi yeterlidir.	,085	,447	99,445			
18. Ürün bulunabilirliği uygundur/kabul edilebilir düzeydedir.	,060	,314	99,758			
19. Hız uygundur.	,046	,242	100,000			
Çıkartma Metodu: Temel Faktör Ekseni.						

Faktör sayısının dikkate alınması, her faktörün toplam varyansa katkısının önemine bağlıdır. İlk Özdeğerler sütunundaki “Varyans yüzdesi” değerlerinin incelenmesi sonucu ilk faktörün% 60.794 katkıda bulunduğunu ortaya çıkmıştır. Sonraki faktörler yüzdelerdeki farklılıkların gösterdiği gibi, varyansa olan katkılarında kademeli bir azalma göstermektedir. Sonuç olarak, bu gibi durumlarda tek bir faktörü seçmek için bir karar verilebilir. Ancak bu kararı kesinleştirmeden önce yamaç birikinti (scree plot) grafiğinin analiz edilmesi tavsiye edilir (Büyüköztürk, 2012:221). Verilerden elde edilen sonuca ilişkin grafik, aşağıda Şekil 2’de verilmiştir.





Şekil 2. Verilere Ait Yamaç-Birikinti Grafiği

İlk faktörden sonra grafikte kayda değer bir ivme ile keskin bir düşüş gözlemlenmekte ve kapsayıcı bir faktörü göstermektedir (Büyüköztürk, 2013: 143). Verilerin sonuçlarına ilişkin olarak yukarıdaki grafiğe bakıldığında “Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyi Ölçeği”nin tek boyutlu olduğu görülmektedir. Tablo 5’teki Tedarikçi Performansı (TEP) maddelerine ait içerikler Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 6: 19 Maddeye Ait Faktör Matrisi

Faktör Matrisi ^a	
	Faktör
	1
TEP1	,645
TEP2	,642
TEP3	,874
TEP4	,864
TEP5	,595
TEP6	,778
TEP7	,789





TEP8	,827
TEP9	,866
TEP10	,904
TEP11	,885
TEP12	,851
TEP13	,872
TEP14	,831
TEP15	,546
TEP16	,722
TEP17	,720
TEP18	,744
TEP19	,727
Çıkartma Metodu: Temel Faktör Ekseni.	
a. 1 çıkarılan faktör.	

Faktör matrisinden bir madde çıkarılmasından sonra kalan 19 madde için faktör yükleri değerlendirildikten sonra, yük değerlerinin 0,30'u aştığı ve faktör yüklerinin bir faktör içinde birleştirdiği ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, ölçek 19 maddeden oluşan tek boyutlu görünmektedir. Tablo 7’de 19 maddelik ölçeğin Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı 0,963 olarak saptanmıştır. Bu nedenle puanların güvenilir olduğu ifade edilebilir.

Tablo 7: Cronbach's Alpha Güvenirlik Analiz Sonuçları

Güvenilirlik İstatistikleri	
Cronbach's Alpha	Değişken Sayısı
,963	19

7. Sonuç

Kastamonu yeme içme sektöründe araştırmaya katılan katılan 150 KOBİ’de erkek çalışanların kadın çalışanlardan fazla olduğu görülmüştür. Ayrıca çalışanların yaş gruplarına bakıldığında 25 yaş grubuna kadar olan kişilerin





en fazla ağırlığa sahip olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, araştırmaya katılan kişilerin çoğunluğunun önlisans ve lisans mezunu olduğu belirlenmiştir.

KOBİ'lerin çalışan sayısına bakıldığında 5 kişiye kadar çalışan sayısı olan işletmelerin çoğunlukta olduğu saptanmıştır. Bu KOBİ'lerde 2'ye kadar şube sayısı olan işletmelerin ise en büyük paya sahip olduğu görülmüştür. Buna ek olarak, işletmelerde faaliyet süresi 5 yıla kadar olanların ağırlıklı olduğu belirlenmiştir.

Son olarak yapılan korelasyon analizi sonucunda, tedarikçi performansı ile işletme performansı arasında herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır.

8. Tartışma

Hendricks ve Singhal (2005) yaptıkları araştırmada, aksaklık yaşayan firmaların satışlarda daha düşük büyüme ve stoklarda daha yüksek büyüme kaydettikleri tespit edilmiştir. Ayrıca aksaklık duyurusundan sonraki iki yıllık süre boyunca faaliyet geliri, satışlar, toplam maliyetler ve stokların artmadığı ortaya çıkmıştır.

Durdudiler (2006), tedarikçi performans ölçüm sistemi tasarlamak ve tedarikçilerin performansını ortaya koymak amacıyla yaptığı çalışmada, AHP uygulamasında en büyük önem ağırlığına sahip olan tedarikçinin en başarılı olduğu görülmüştür.

Sarı ve Güngör (2007), tedarik zinciri yönetimi için Tedarikçi Yönetimli Envanter yaklaşımının getirdiği avantajları değerlendirmek amacıyla bir kurgu modeli oluşturmuştur. Araştırma sonuçları, Tedarikçi Yönetimli Envanter yaklaşımının müşteri ihtiyaçlarını daha etkili bir şekilde karşıladığını ve tedarik zinciri maliyetlerini önemli ölçüde azalttığını ortaya koymuştur.

Prajogo vd. (2012), tedarikçi yönetimi uygulamaları ve işletme operasyonel performansı arasındaki çok boyutlu ilişkiler üzerine yaptığı çalışmalarında, tedarikçi değerlendirmesi ile kalite performansı arasında pozitif bir ilişkisi olduğu; hem stratejik uzun vadeli ilişki hem de lojistik entegrasyon ile teslimat, esneklik ve maliyet performansı arasında pozitif ilişkiler olduğu ortaya çıkmıştır.

Özcan ve Ayvaz (2015) yaptıkları araştırmada, tedarik zinciri performansının ve tedarik zinciri yönetim uygulamalarının firma karlılığına



“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği”, Leyla Hosseinpour, ss. 1- 30.



olan katkısı değerlendirilmiş ve araştırma sonucunda, tedarik zinciri uygulama derecesi ve performansı ile firma karlılığı arasında pozitif yönde yüksek seviye bir ilişki olduğu ve tedarik zinciri performansı ile firma karlılığı arasında da pozitif yönde yüksek bir ilişki olduğu görülmüştür.

Yıldız ve Çiğdem (2018), çalışmalarında alıcı-tedarikçi ve tedarikçi yenilik odağı ilişkisinin işletme performansı üzerindeki etkisini incelemiş ve analizler sonucunda tedarikçi alıcı-tedarikçi ve yenilik odağı ilişkisinin işletme performansını anlamlı olarak pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca tedarikçi yenilik odağının işletme performansı üzerindeki etkisinde alıcı-tedarikçi ilişkisinin düzenleyici rolü olduğu belirlenmiştir.

Araştırma bulguları, incelenen çalışmalar ile benzer sonuçlar ortaya çıkarmamış ve bunun aksine herhangi bir ilişki meydana gelmemiştir.

9. Öneriler

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre araştırmacılara bazı önerilerde bulunulabilir:

- Farklı sektörlerin yapısal özelliklerine uygun farklı anketler geliştirilerek ilgil sektörde yer alan KOBİ'lerin tedarikçi performansı ile işletme performansı arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik çalışmalar yürütülebilir.
- Tedarikçi yönetimi uygulamaları ve işletme operasyonel performansı arasındaki çok boyutlu ilişkiler üzerine çalışmalar yapılabilir.





Kaynaklar

- Akal, Zühal (1992), İşletmelerde Performans Ölçü ve Denetimi, Ankara: MPM Yayınevi.
- Akal, Zühal (1998), İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi: Çok Yönlü Performans Göstergeleri, Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Akal, Zühal (2000), İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi, Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Bartol, Kathryn M. ve David C. Martin (1991), Management, McGraw-Hill, Inc., New York.
- Bensalah, T. (2019), “Researching Relationship Between Performance Improving and Unlimited Improvement in Libyan Industrial Companies”, The International New Issues in Social Sciences, Vol: 7, No. 1, ss. 75-96.
- Benshina, K. (2018), “The Relationship Between Unlimited Improvement and Business Performance”, The International New Issues in Social Sciences, Vol: 6, No. 1, ss. 85-94.
- Büyüköztürk, Şener (2012), Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları, Ankara: Pegem A Yayınevi.
- Büyüköztürk, Şener (2013), Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı. Ankara: Pegem A Yayınevi.
- Büyüköztürk, Şener ve diğerleri (2016), Eğitimde Bilimsel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Çağlayan, Orhan (2022a), Bilimsel Araştırma Yöntemleri, Ankara: Sonçağ Yayıncılık.
- Çağlayan, Orhan, (2023b), İşletme Bilgisi ve Yönetimi, 6. Baskı, Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- Çağlayan, Orhan (2023a), Lojistik İlkeleri, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Çağlayan, O. (2022b) (Editör ve Yazar) Scientific Research and Writing Handbook, Sonçağ Yayıncılık, Ankara.
- Çağlıyan, Vural (2009), “Yenilikçilik, Tedarikçi Katılımı ve İşletme



“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği”, Leyla Hosseinpour, ss. 1- 30.



Performansı Üzerine Değer Zinciri Yönetimi Temelli Bir Yaklaşım: Otomotiv Sektöründe Görgül Bir Araştırma”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Cedimoğlu, İ. H. ve Tunacan, T. (2004), “Örüntü Tanıma Sistemiyle Tedarikçi Seçimi”, Yöneylem Arastırması/Endüstri Mühendisligi-XXIV Ulusal Kongresi. 15-18, Gaziantep–Adana, http://yaem2004.cukurova.edu.tr/pages/XXIV_YAEM_2004, (14.02.2024).

Dağdeviren, Metin ve diğerleri (2005), “Tedarikçi Seçimi Problemine Analitik Ağ Süreci İle Alternatif Bir Yaklaşım”, Teknoloji, 8 (2), 115-122.

Dictionnaire Larouse (1993), İngilizce Sözlük, Milliyet Yayınları.

Ding and others (2003), “A Simulation-Optimization Approach Using Genetic Search For Supplier Selection” Proceedings of the 2003 Winter Simulation Conference, Vol: 2, ss. 1260 – 1267.

Durdudiler, Mehmet (2006), “Perakende Sektöründe Tedarikçi Performans Değerlemedesinde AHP ve Bulanık AHP Uygulaması”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Görgülü, Veysel (2007), Tedarik Zinciri Yönetimi ve Gıda Sektöründe Bir Uygulama, Tezsiz Yüksek Lisans Projesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Hendricks, K. B. and Singhal V. R. (2005), “Association between Supply Chain Glitches and Operating Performance”, Management Science, Vol: 51, No. 5, ss. 695-711.

Karakış, İsmail (2007), “Tedarikçi İlişkileri Yönetimi”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

KASTABİL (Kastamonu Valiliği İl Bilgi Sistemi) (2023), İlçelere Göre Nüfus Verileri, <https://www.kastabil.gov.tr/veritablolari/kastamonu/nufus/ilcelere-gore-nufus-verileri-adnks-2018>, (07.05.2024).

Küçük, O. (2007), “Etkin Tedarik Zinciri Yönetimi (TZY) İçin Tedarikçi Seçme Faktörlerinin Önem Düzeylerinin Belirlenmesi: Bir Uygulama”, VII. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, Gazi Üniversitesi, Ankara, 15-17 Kasım 2007.



“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği”, Leyla Hosseinpour, ss. 1- 30.



Küçük, O. (2020) (Editör ve Yazar) İşletmecilik, Lojistik ve Toplam Kalite Yönetimi Alanında Teoriler ve Bilimsel Araştırma Ölçekleri, Sonçağ Yayıncılık, Ankara.

Küçük Orhan, (2021) (Editör ve Yazar) Scientific Method Fundamental Informations, Sonçağ Yayıncılık, Ankara.

Küçük, Orhan ve diğerleri (2015), “Toplam Kalite Yönetiminin İşletme Performansına Etkisi: Lojistik Sektöründe Bir Uygulama”, The Journal of Academic Social Science Studies International Journal of Social Science, 34(2), 53-67.

Küçük, Orhan ve diğerleri (2019), “İşletme Performansı Ölçeği Geliştirme Çalışması: Bir Alan Araştırması”, Uluslararası Erciyes Bilimsel Araştırmalar Kongresi, 26-28 Nisan 2019, Kayseri, ss. 583-594.

Küçükkancabaş, Selin ve diğerleri (2006), “İlişki Pazarlaması Bileşenlerinin Şirket Performansı Üzerindeki Etkileri: İçecek Sektöründe Uygulamalı Bir Araştırma”, Öneri Dergisi, 7 (25), 131-139.

Kurnaz, Kemal (2007), “Üretim Merkezlerinden Hammadde Taşımaçılığının Karayoluna Etkileri”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Mistepe, M. Ufuk (1998), “Orman Ürünleri Sanayinde ORÜS A.Ş.’ nin Performans Göstergeleri”, Verimlilik Dergisi, 109.

Öz, Erçetin ve Baykoç, Ömer Faruk (2004), “Tedarikçi Seçimi Problemine Karar Teorisi Destekli Uzman Sistem Yaklaşımı”, Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi, 19(3), 275-286.

Özcan, Coşkun ve Ayvaz, Berk (2015), “Çoklu Regresyon Yöntemi ile Tedarik Zinciri Performansı ve Uygulama Derecesinin İşletme Karlılığı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 14 (28), 1-14.

Öztek, Mehmet Yaman (2005), “Performans Ölçümünde Esas Alınan Ölçütler”, Marmara Üniversitesi SBE Öneri Dergisi, 6(23), 19-22.

Prajogo, D. and others (2012), “The relationship between supplier management and firm’s operational performance: A multi-dimensional perspective”, International Journal Production Economics, Vol: 136, No. 1, ss.123-130.



“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği”, Leyla Hosseinpour, ss. 1- 30.



- Şahin, Saadet Ayça ve diğerleri (2004), “Farklı Ürün Gruplarına Göre Tedarikçi Seçimi”, Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği XXIV. Ulusal Kongresi, Gaziantep – Adana, (http://yaem2004.cukurova.edu.tr/pages/XXIV_YAEM_2004). (18.03.2024).
- Sarı, Kazım ve Güngör, Cengiz (2007), “Tedarikçi Yönetimli Envanter Yaklaşımının Tedarik Zinciri Performansına Etkileri”, İTÜ Dergisi, 6(2), 29-40.
- SGK (Sosyal Güvenlik Kurumu) (2022), İş Yerleri ile Zorunlu Sigortalıların Faaliyet Grubu ve İle Göre Dağılımı, <https://www.sgk.gov.tr/Istatistik/Yillik/fcd5e59b-6af9-4d90-a451-ee7500eb1cb4>, (05.04.2024).
- Sipahi, Barış (2005), “İşletme Performansının Ölçülmesinde Ekonomik KatmaDeğer”, Öneri Dergisi, 6(23), 107-122.
- Sönmez, Mahmut (2006), “A Review and Critique of Supplier Selection Process and Practices”, Occasional Papers Series, <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=bf75359fd51c0db08fbca0697885820a234174dc>, (14.04.2024)
- Taşkın, H. ve diğerleri (2004), “Bulanık Mantık Yaklaşımıyla Tedarikçi Seçim Metodu”, Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği XXIV. Ulusal Kongresi, Gaziantep-Adana, http://yaem2004.cukurova.edu.tr/pages/XXIV_YAEM_2004, (15.02.2024).
- Tezsürücü, Didem ve Sofyalıoğlu, Çiğdem (2015), “AHS –VZA Yöntemi ile Tedarikçilerin Performans Değerlendirmesi: Beyaz Eşya Sektöründe Bir Uygulama”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 33, 113-128.
- Turban, A.J. (1998), Decision Support Systems and Intelligence Systems, Prentice Hall, New York, A.B.D.
- Turunç, Ömer (2006), Bilgi Teknolojileri Kullanımının İşletmelerin Örgütsel Performansına Etkisi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- van der Velde, L. N., & Meijer, B. R. (2003), A System Approach to Supply



“Tedarikçi Performans Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Kastamonu İli Örneği”, Leyla Hosseinpour, ss. 1- 30.



Chain Design with a Multinational for Colorant and Coatings. Production Technology and Management, Delft University of Technology, Netherlands.

Yeşilyurt, Efser (2019), “Kentsel Lojistik, Dağıtım Lojistiği ve Firma Performansı İlişkisi: Kastamonu İlinde Bir Çalışma” *The International New Issues in Social Sciences*, 7(1), 31-58.

Yıldız, B. ve Çiğdem Ş. (2018). Tedarikçi Yenilik Odağının Firma Performansı Üzerindeki Etkisinde Alıcı-Tedarikçi İlişkisinin Düzenleyici Rolü. *The International New Issues in Social Sciences*, 6 (2), 85-110.

Yıldız, Sebahattin (2011), “Entelektüel Sermayenin İşletme Performansına Etkisi, Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(3), 11-28.

