



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Satın alma kavramı “üretimde kullanılmak ya da yeniden satmak üzere bir işletme tarafından satın alınan, kiralanan ya da bir diğer yasal yollarla gereksinim duyulan donanım, malzeme, parça tedariki ile hizmet elde etme sorumluluğunu kapsayan bir işlev” **şeklinde tanımlanmaktadır.**

Satın alma, bir işletmenin ihtiyaç duyduğu mal, hizmet veya ekipmanları temin etme sürecidir. Amaç, doğru ürünü, doğru miktarda, doğru zamanda ve uygun maliyetle elde etmektir.

Satın alma son ürünü ve kalitesini etkileyen önemli bir maliyet faktörüdür. Rekabet ve rekabette başarılı olmak, dikkatleri maliyetler içinde önemli bir girdi olan satın alma fonksiyonuna yöneltmiş ve satın alma sürecini öne çıkarmıştır.

Tüm tedarik zinciri süreçlerinin ihtiyaç duyduğu malzemelerin zamanında ve yeteri kadar temin edilmesi ancak sağlıklı ve sürdürülebilir satın alma sistemine sahip olması ile mümkündür. Bu nedenle satın alma, tedarik zincirinin başarısında kayda değer etkisi olan önemli bir lojistik bileşenidir.



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Satın Almanın Unsurları:

Doğru Malzeme: Ürünün kalite ve teknik özelliklere uygunluğu. Müşterilerin beklenti ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayan ve güvenilir niteliklere sahip ürün/hizmetler doğru olarak kabul edilir.

Doğru Yer: Alım kararlarının verilmesinde ürün teslimatının nasıl, nerede ve ne zaman yapılacağına ilişkin ayrıntılı belgelerin ve talimatların hazırlanması oldukça önemlidir.

Doğru Zaman: Üretim veya işletme süreçlerinde aksama yaşanmaması için zamanında temin.

Doğru Miktar: Ne eksik ne fazla, ihtiyaç kadar malzeme veya hizmet alınması.

Doğru Fiyat: Piyasa koşullarına uygun, maliyet-etkin bir satın alma.

Doğru Kalite: Kalite konusunda müşteri beklentilerinin karşılanması bir zorunluluktur ancak, tedarikçiler beklenenin altında –ya da üstünde- kalite belirtmemelidir, çünkü her iki durumda da gereksiz maliyetlerle karşılaşma olasılığı doğabilir.

Doğru Tedarikçi: Güvenilir, sürdürülebilir iş ilişkisi kurulabilecek bir tedarikçi ile çalışmak.



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Satın Alma Süreçleri:

Satın alma ihtiyacının tespit edilmesi

Satın alma ihtiyacının doğrulanması

Satın alma ihtiyacının bütçelendirilmesi

Satın alma yetkilerinin ve usulünün belirlenmesi

Satın alma dokümantasyonunun hazırlanması ve onayı

Tedarikçilerin belirlenmesi ve seçimi

Malzemelerin teslim alınması

Satın alınan malzemelerin muayene ve teknik kontrollerinin yapılması

Satın alınan malzemelerin kesin kabulleri, ödemelerin yapılması ve envantere dahil edilmesi





Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Üretme veya dışarıya yaptırma kararları hem stratejik hem de işlemsel düzeyde etkileri olan kararlardır. Bu kararlar değerlendirilirken hem işletmelerin uzun dönem gelişme stratejisi, yatırım olanakları ve kararları, pazar gelişim eğilimleri gibi etkenler, hem de mevcut talebi ya da talep dalgalanmalarını karşılama, kısa dönem kapasite yaratma, maliyetler gibi etkenler birlikte değerlendirilmelidir. Üretme veya dışa yaptırma kararları genel üretim stratejisi ile eşgüdümlü olarak düşünülmezse beklenmedik maliyetlere yol açma riski de taşır.

Karar Sürecinin Aşamaları:

İhtiyacın Tanımlanması: Üretilmesi veya satın alınması gereken ürün/hizmet nedir?

Alternatiflerin Belirlenmesi: Hangi tedarikçilerle çalışılabilir? Hangi kaynaklardan üretim sağlanabilir?

Maliyet Karşılaştırması: Üretim maliyeti ile dış kaynak maliyetlerinin ayrıntılı analizi.

Risklerin Değerlendirilmesi: Tedarik zinciri aksaklıkları, kalite kontrol sorunları, zamanında teslimat gibi riskler.



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Kararı Etkileyen Faktörler:

Maliyet: Üretim altyapısı ve iş gücü gereklilikleri dikkate alınır.

Uzmanlık: İşletmenin belirli bir üründe veya süreçte yeterli uzmanlığa sahip olup olmadığı.

Zaman: Üretimin ve teslimatın süresi.

Stratejik Önem: Ürünün işletme için kritik olup olmaması.

Kalite: Dışarıdan temin edilen malzemenin işletme standartlarına uygun olup olmadığı.





Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing)

Dış kaynak kullanımı, firmanın asıl faaliyetleri (temel yetenekleri) dışında kabul edilen mal ya da hizmetlerin bağımsız olarak satın alınmasını tanımlamada kullanılan bir deyimdir.

Dış kaynak kullanımı maliyet avantajı elde etmek için izlenen ve bazen de gelişen teknolojilere yetişememe ya da modası geçmiş teknoloji içinde sıkışıp kalmaktan korunma anlamına da gelmektedir. İşletme, **çekirdek yetkinlik alanlarına odaklanırken**, diğer süreçleri dış kaynak firmaları tarafından yürütülür.

Kapsamı:

Operasyonel Hizmetler: Muhasebe, bilgi işlem desteği, personel eğitimi.

Üretim: Ürünlerin montajı, parçaların üretilmesi.

Destek Hizmetleri: Lojistik, bakım-onarım, temizlik gibi faaliyetler.



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Dış Kaynak Kullanımını Teşvik Eden Etkenler

Kalite: Gerçek kapasite, talebi karşılamakta geçici olarak yetersizdir. Kalite faktörü kendi içerisinde üç kısımda incelenebilir: artan kalite talebi, kalifiye personel eksikliği, bir geçiş süreci olarak dış kaynak kullanımı.

Maliyet: Dış kaynak kullanımı, giderek artan maliyetlerin kontrol altında tutulması için olası çözüm yollarından biridir ve maliyet liderliği stratejisine de uygundur. Bir işletme, maliyetlerini kontrol altına alarak ve düşürerek rekabetçi pozisyonunu iyileştirebilir.

Finansman: Her işletmenin yatırım bütçesi sınırlıdır. Fon kullanımı uzun vadeli bir karar olup, fonlar öncelikli olarak işletmenin ana faaliyet konularında kullanılmalıdır.

Ana faaliyetler: Ana faaliyetler, işletmenin gelirini meydana getiren birincil faaliyetlerdir. Bu faaliyetlere odaklanmak stratejik bir karardır. Tüm diğer faaliyetler destek faaliyet olup dış kaynaklara yaptırılmalıdır.



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Dış Kaynak Kullanımını Teşvik Eden Etkenler

İşbirliği: İşletmeler arası işbirlikleri çatışmaya yol açabilir. Bu tür çatışmaları önleyebilmek için, işbirliği yapan iki işletmenin her ikisinde de yapılan aynı faaliyetler tamamen dış kaynağa yönlendirilmelidir.

Teknoloji: Teknolojinin gelişme hızı ile birlikte teknolojinin eskime hızı da artmaktadır. Bu durum işletmelerin yeni teknolojileri edinmeye yönelik ihtiyaçlarının artmasına yol açmaktadır. Fakat teknolojiyi edinme maliyetleri çoğu zaman yüksek olup bunun kısa zaman aralıklarında başarılması mümkün olmayabilir.

Risk paylaşımı (transferi): Bilgi ve hizmetlerde uzmanlaşma beraberinde bu gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin risklerin de azalmasına yol açar. Dış kaynak kullanımına bırakılan faaliyetlerde bu uzmanlaşma nedeniyle azalan riskler hem işletmelerin daha az sorun yaşamasına hem de maliyetlerin azalmasına yol açar.



Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Dış Kaynak Kullanımının Kazanımları

Ana işe odaklanma

İlk maliyetlerin düşürülmesi

Öngörülebilir ve sabitlenen maliyetler

Hizmet standartları

Çalışma koşulları

Teknoloji risklerinin azalması

Pazarda rekabet etme yetisini korumak

Sözleşme hükümlerinin yerine getirilmemesi

İşletme mahremiyeti ve teknoloji hırsızlığı

Dış kaynak hizmeti veren kurum üzerinde etkiyi kaybetme

Daha yüksek maliyetle karşılaşma olasılığı

Uzmanlıktan mahrum kalma





Kastamonu Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İşletme Bölümü

7. Hafta

Konu: Satın Alma ve Dış Kaynak Kullanımı

Yararlanılan Kaynaklar

Anadolu Üniversitesi Açık öğretim Fakültesi (2013) Tedarik Zinciri Yönetimi, Eskişehir

Blanchard D. (2017) Tedarik Zinciri Yönetimi En İyi Uygulamalar, Nobel Yayın, 2. Baskı, Ankara

Chopra S. & Meindl P. (2017). Tedarik Zinciri Yönetimi, Nobel Yayın, 6. Baskı, Ankara

Erdal M. Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetimi. Beta Yayın, 4. Baskı, İstanbul

Görçün Ö.M. (2016) Örnek Olay ve Uygulamalarla Tedarik Zinciri Yönetimi, Beta Yayın, 3. Baskı, İstanbul

Keskin H. (2018) Lojistik Tedarik Zinciri Yönetimi, Nobel Yayın, 7. Baskı, Ankara

Keskin H. (2016) Tedarik Zinciri Yönetimi, Nobel Yayın, 3. Baskı, Ankara

Mutlu H.M. (2020) Tedarik Zinciri ve Lojistikte Güncel Konular ve Stratejik Yaklaşımlar, Ekin Yayınevi, 1. Baskı, Bursa

Yıldız B. (2020) Tedarikçi Seçim Kriterleri. Eğitim Yayınevi, 1. Baskı, Konya