

T.C
SAHA İSTANBUL & TÜBİTAK TÜSSİDE
SAHA AKADEMİ MBA YÖNETİCİ GELİŞTİRME PROGRAMI

Savunma ve Havacılık Sanayinde Sarf Malzemedede Ortak Satın Alma



Danışman
Dr. Uğur TARÇIN
Ankara – 2025

1. SAHA İstanbul Yönetim Kurulu kararıyla, 2024-2025 eğitim döneminden itibaren SAHA AKADEMİ MBA katılımcılarına “Araştırma Projesi” hazırlama yükümlülüğü getirilmiştir. Bu uygulama; katılımcıların sektörel bilgi, stratejik düşünme ve akademik üretkenlik yetkinliklerini geliştirmeyi hedeflerken, savunma sanayii ekosistemine bilimsel katkıyı artırmayı amaçlamaktadır. Bu girişim, Türk savunma sanayii ekosisteminde bilimsel katkıyı artırmaya yönelik önemli bir adımdır.
2. SAHA İstanbul-SAHA AKADEMİ tarafından yayımlanan bu çalışma, ilgili yazar tarafından özgün biçimde hazırlanmış ve beyan edilmiştir. Çalışmada yer alan görüşler yazara ait olup, SAHA İstanbul’un kurumsal görüşünü yansıtmamaktadır. İçerikte sunulan bilgi, yorum ve sonuçların doğruluğu sorumlu yazara aittir. SAHA AKADEMİ; benzerlik oran tespitini yapmıştır.
3. Bu çalışma, [Osman Serhat KARABULUT] tarafından hazırlanmıştır. Araştırma Projesi danışman tarafından değerlendirilmiş ve sunumu [10 Haziran 2025] tarihinde yeterli görülerek kabul edilmiştir.

Araştırma Projesi Sunum Jüri Üyeleri

Başkan	Dr. Uğur Tarçın (SAHA AKADEMİ Öğr.Görevlisi)	e-imzalıdır
Üye	İlker Özkan (Genel Sekreter Yrdc)	e-imzalıdır
Üye	Pınar Erguvan Kaya (SAHA İstanbul Kurumsal İlişkiler Müdürü)	e-imzalıdır

(Formun aslı, imzalı olarak ilgili dosyada muhafaza edilmektedir.)

SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİNDE SARF MALZEMEDE ORTAK SATIN ALMA

(PROJE)

Osman Serhat KARABULUT

Makine Takım Endüstrisi A.Ş.
skarabulut@makinatakim.com.tr

Özet

Bu proje Savunma ve Havacılık Sanayinde sarf malzemeleri için ortak satın almayı ve bunun sağladığı avantajları, usulleri ve önemli hususları açıklamaktadır.

1.Teklif Konusu

- Savunma ve Havacılık Sanayinde Sarf Malzemede Ortak Satın alma
- Hangi hizmetin veya ürünün sunulacağı: Sarf Malzemeleri Ve Genel Hizmet Alımları Gibi Operasyonel Alanlarda Uygulanabilir.

2. Teklifin Kapsamı

- Sunulacak hizmetler veya ürünler.
İşin yapılma şekli ve kullanılan yöntemler.
- Varsa işin aşamaları ve önemli tarihsel süreçler.

3. Teklifin Amacı

- **Teklifin genel amacı ve sağlayacağı faydalar:**

Ortak satın alma, benzer ihtiyaçlara sahip birden fazla firmanın ürün veya hizmetleri birlikte tedarik ederek maliyet avantajı ve operasyonel verimlilik elde etmeyi hedeflediği bir tedarik yönetimi stratejisidir. Savunma ve havacılık sanayi gibi yüksek kalite ve güvenlik standartlarının olduğu sektörlerde, bu strateji sayesinde firmalar; daha uygun fiyatlarla tedarik sağlama, teslimat sürelerini kısaltma, stok maliyetlerini azaltma ve tedarik zincirinde güvenilirliği artırma gibi önemli avantajlar elde eder. Ayrıca, ortak hareket etmenin getirdiği ölçek ekonomisiyle birlikte, yerli üreticilerin desteklenmesi ve stratejik ürünlerde dışa bağımlılığın azaltılması da mümkün hale gelir. Bu teklifin temel amacı, sektörde faaliyet gösteren firmaların kaynaklarını daha etkin kullanmalarını sağlamak ve rekabet güçlerini artırmaktır.

- **Müşteriye veya kuruma ne katacağı.**

Ortak satın alma, kuruma maliyet avantajı, tedarik sürelerinde kısalma ve operasyonel verimlilik sağlar. Tedarikçilerle daha güçlü pazarlık imkânı sunar, kalite standardizasyonunu destekler ve kurumlar arası iş birliğini artırarak stratejik hedeflere katkıda bulunur.

4. Satın Alma Hakkında Kısa Bilgi

- **Satın alma;** bir işletmenin ihtiyaçlarını en uygun fiyattan, teslim süresinden ve kaliteden temin etme işlemidir.

Başka bir deyişle satın almayı, işletmenin hedeflerinin detaylı olarak açıklanması ve bütçenin etkin bir şekilde kullanılması gibi kriterler kullanılarak hizmet veya ürünün alımının doğru zamanda gerçekleştirilmesi şeklinde de tanımlayabiliriz.

- **Nasıl Yapılmalı ?**

Satın almanın önemli olan 3 ana kriteri bulunmaktadır. Bunlar; Kalite, Maliyet ve Termindir. Bu üç kriterden en az ikisinin bir satın alma sürecinde bulunması zorunludur.

Gerçekleştirilen her satın alma işleminde, sürecin tüm aşamaları kayıt altına alınmalı ve alınan tüm bu kayıtlar bir dosyada muhafaza edilmelidir. Satın alma sürecinin başarılı bir şekilde gerçekleşebilmesi için izlenmesi gereken aşamalar;

- İşletme veya projenin ihtiyaçlarının detaylı bir şekilde tanımlanması
- Satın almada kullanılacak stratejilere karar verilmesi
- Teknik özelliklerin belirlenerek uygun şartnamelerin hazırlanması
- İhaleye girilecek dosyalarının hazırlanması
- Satın alma duyurusunun yayınlanarak isteklilerin davet edilmesi
- Tedarikçilerden gelen yazılı tekliflerin alınması
- Tedarikçi tekliflerinin değerlendirilmesi
- Sözleşme yapılacak teklifin seçilmesi ve gelen diğer teklif sahiplerinin bilgilendirilmesi
- Sözleşmenin imzalanması ve sürecin yönetilmesi

Genel olarak satın alma usulleri ise şu şekildedir;

-Açık İhale Usulü: Yaklaşık satın alma maliyeti 150.001 TL'den büyük olan satın almalar, açık ihale usulü ile gerçekleştirilir.

-Pazarlık Usulü: Yaklaşık satın alma maliyeti 20.001–150.000 TL arasında olan satın almalar pazarlık usulü ile gerçekleştirilebilir.

-Doğrudan Temin Usulü: Yaklaşık satın alma maliyeti 20.000 TL’den düşük olan her türlü alımlar, fatura karşılığında gerekli pazar araştırması yapılarak, ticari usullere uygun bir şekilde doğrudan temin edilerek gerçekleştirilebilir.

-Leasing: Bir hizmet veya ürünü kiralama biçimidir.

5. En Uygun Tedarikçi Nasıl Seçilir?

Tedarikçi seçeneklerinizi araştırmak için en ekonomik yolu belirlemeniz gerekmektedir. Rehberden tek tek uygun tedarikçilerin uzun listesini çıkarmak için çok az sayıda işletme zaman bulabilmektedir. Ancak bu yöntemle tedarikçi bulmaya çalışan işletmelerin, yeni tedarikçi firmaları açılırken birçoğunun da kapanmış olabileceğini unutmamaları gerekir. Bu durumda en iyi yöntemlerden biri şu anda gerekli olmayan ancak gelecekte ihtiyaç duyabileceğiniz firmaların fiyat listeleri ve ürün özelliklerini dosyalayarak saklamak olacaktır.

Karlı ve daha hızlı bir iş yürütülebilmesi için, ihtiyaç duyulduğundan daha fazla sayıda tedarikçi ve müşterilere sahip olunmalıdır.

Firmanıza kazandırmış olduğunuz tedarikçinin maliyet, kalite, hizmet ve teslimat konularında beklentilerinizi tam olarak değilse de büyük ölçüde karşılıyor olması gerekmektedir.

- **En uygun tedarikçiyi seçerken dikkat edilmesi gereken kriterler;**
- Fiyat aralığı
- Vade süresi
- Tedarikçiye ulaşabilme kolaylığı
- Kataloglarındaki bilginin yeterliliği ve değeri
- Teslimat süresi
- Ambalaj görünümü
- Satış sonrası hizmetleri

6. Projenin Özgünlüğü

Tüm bunlarla uğraşmanın ne kadar zahmetli olabileceğini hayal etmişsinizdir. Önde gelen tedarikçileri tek çatı altına toplama hedefinde olan OfisPaneli’nden teklif alarak ,

Kurulacak olan panel ya da portal ile;

Firmalar ile iş birliği yapılan Ortak Satın Alma Platformu:

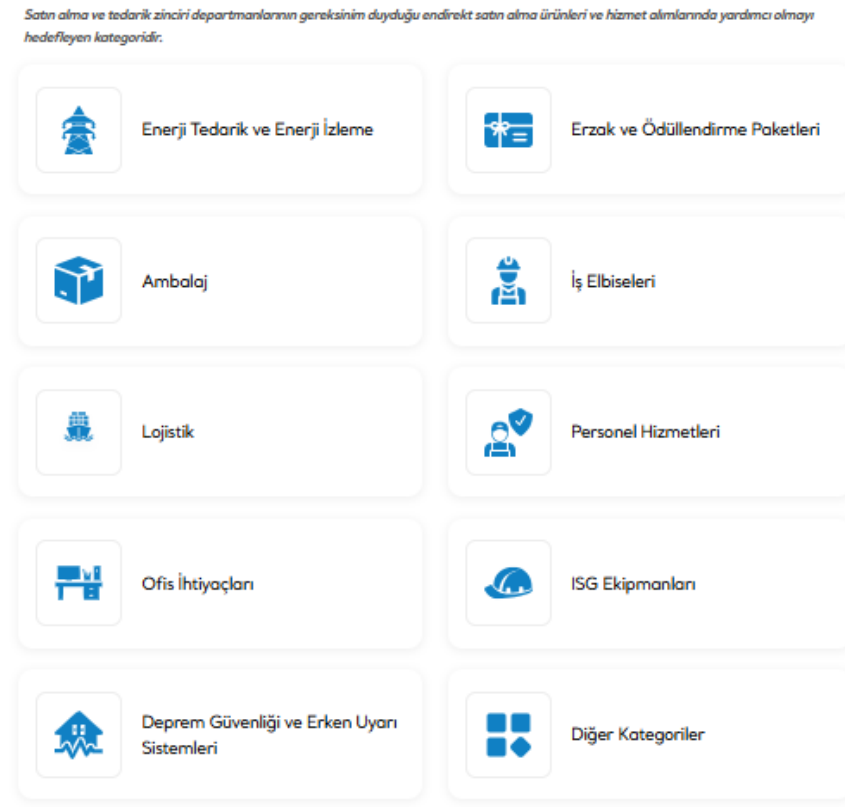
- Ambalaj ,
- Lojistik,
- Erzak ve Ödüllendirme Paketleri,
- Sürdürülebilirlik,
- Akaryakıt,

- Enerji,
- İş Elbiseleri ve
- İK Hizmetleri gibi kategoriler bulunmaktadır

. Bu kategorilerde büyük ölçekli sipariş avantajı sunan platform , kullanıcılarının en iyi ürünleri , en uygun fiyatla ve en hızlı şekilde satın almalarını sağlamayı hedeflemektedir.

Ortak Satın Alma Platformu, firmaların ihtiyaçlarına yanıt vererek küresel pazarlarda rekabet güçlerinin artmasına katkı sağlamaktadır. Platform kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik **18** kategoride hizmet vermektedir.

Yapılacak çalışma ; pilot konularda pilot işletmelerde deneme süreci sonrası genele yayılabilir ve geçen her sene de sabit alım olan ürünlerde toplu anlaşma , adet taahhütleri ile birim fiyatlarda kazanım hedeflenmektedir.



Kaynak: (Şematiktir)

7. Projenin Avantajları:

Ortak Satınalma ile;

- Satınalma Grupları ve Tedarikçilerin her daim dinamik ve iş bitirme arzularının en yüksek seviye olması,
- Birim maliyetlerde iyileşme
- Aynı ürünler alımı için harcanan zamanda büyük iyileşme, hedeflenmektedir.

8. Teklifin Sürdürülebilirliği

Ortak satın alma platformunun sürdürülebilirliği, şu unsurlara bağlıdır:

- **Katılımcı kararlılığı:** Düzenli ve uzun vadeli katılım.
- **Güven ve şeffaflık:** Adil ve açık süreç yönetimi.
- **Etkin yönetim:** Net görevler ve hızlı karar alma.
- **Güçlü dijital altyapı:** Güvenli, kullanıcı dostu ve ölçeklenebilir sistem.
- **Ekonomik fayda:** Katılımcılara somut tasarruf ve değer sağlanması.
- **Yasal uyum:** Mevzuata ve rekabet kurallarına uygunluk.

9.Proje için önceden yapılması gereken çalışmalar:

- **İhtiyaç Analizi ve Envanter Çalışması**
 - Ana ve yardımcı sanayilerin mevcut kesici takım kullanım profili
 - Kullanılan malzemelerin teknik özellikleri ve performans beklentileri
 - Yerli ve yabancı tedarikçi dağılımı
- **Stratejik Planlama ve Hedef Belirleme**
 - Platformun vizyonu ve misyonu
 - Hedeflenen satın alma hacmi ve ölçek ekonomisi avantajları
- **Kapsam ve Kategori Yönetimi**
 - Sanayi Sarf Malzemeleri: Kesici takımlar, talaşlı imalat ekipmanları vb.
 - Ambalaj Malzemeleri: Karton kutular, plastik kaplar, etiketler vb.
 - Lojistik Hizmetleri: Depolama, taşıma ve dağıtım çözümleri
 - Erzak ve Ödüllendirme Paketleri: Kurumsal yemek, gıda kolileri, sosyal yardım paketleri
 - Sürdürülebilirlik ve Yeşil Satın Alma: Karbon ayak izi düşük ürünler, geri dönüştürülebilir malzemeler
 - Akaryakıt ve Enerji: Toplu akaryakıt alımları, yenilenebilir enerji çözümleri
 - İş Elbiseleri ve Koruyucu Ekipmanlar: Kişisel koruyucu donanımlar, iş kıyafetleri
 - İnsan Kaynakları Hizmetleri: Dış kaynak işe alım, eğitim, yan haklar yönetimi
- **Maliyet Optimizasyonu ve Finansal Avantajlar**

- Toplu alım ile indirim ve vade avantajları
- Finansman modelleri (kredi, leasing, peşin ödeme indirimleri)
- Tedarikçi performans bazlı ödeme sistemleri
- **Lojistik ve Teslimat Yönetimi**
 - Depolama ve sevkiyat çözümleri
 - Kargo ve dağıtım süreçlerinin hızlandırılması
 - Teslimat izleme ve raporlama mekanizmaları
- **Veri Analitiği ve Raporlama**
 - Harcama analizleri ve satın alma optimizasyonu
 - Tedarikçi performans değerlendirme raporları
 - Maliyet tasarrufu ve verimlilik analizi
- **Platformun Teknik Altyapısı ve Dijital Entegrasyon**
 - Kullanıcı dostu arayüz ve self-servis satın alma ekranları
 - ERP ve e-ihale sistemleri ile entegrasyon
 - Otomatik fiyat karşılaştırma ve tedarikçi değerlendirme modülü
 - Sipariş takip ve anlık stok yönetimi
- **Tedarikçi Seçimi ve Sözleşme Yönetimi**
 - Yetkin tedarikçilerin belirlenmesi ve akreditasyon süreci
 - Uzun vadeli çerçeve anlaşmaları ve fiyat sabitleme mekanizmaları
 - Alternatif tedarikçi havuzu oluşturma stratejisi
- **Yasal Uyumluluk ve Risk Yönetimi**
 - Sözleşme hukuku ve tedarikçi yükümlülükleri
 - Veri güvenliği ve kişisel verilerin korunması
 - Sürdürülebilir tedarik politikalarına uyumluluk

10.Sonuç

Projenin yapılmasıyla savunma sanayine katkı sağlayacağı işlemleri/süreci azaltacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Thai, K. V. (2001). "Public Procurement Re-examined", *Journal of Public Procurement*, 1(1), 9-50.
- Albano, G. L., & Sparro, M. (2010). "A Simple Model of Joint Bidding and Awarding in Public Procurement", *Journal of Public Economic Theory*, 12(2), 281–311.
- European Commission (2021). "Guidance on Joint Procurement", *Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs*.
- OECD (2013). "Public Procurement Review of the Mexican Institute of Social Security (IMSS): Strengthening Procurement Strategy and Monitoring"
- Doğan, S. (2014). "Kamu Alımlarında Ortak Satın Alma Yönteminin Etkinliği: Türkiye İçin Bir Model Önerisi", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 22-45.
- MESS Grup Satınalma Liderliği
- Koç Grup Zer Satınalma Portalları
- Yıldız Holding Satınalma Başkanlığı

