

**T.C.
GEDİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**TEDARİKÇİ BAYİ İLİŞKİLERİNİN BAYİ PERFORMANSINA ETKİSİ: YAPI
MALZEMELERİ SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Songül Bal

**ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET PROGRAMI**

Danışman: Doç. Dr. Tuna USLU

Haziran – 2019

TEDARİKÇİ BAYİ İLİŞKİLERİNİN BAYİ PERFORMANSINA ETKİSİ: YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

ÖZET

Küresel pazarlardaki en yoğun rekabet konularından biri olan maliyet liderliği ve müşteri değeri yaratmanın bir yolu da tedarik zincirinin etkili yönetimiyle ilgilidir. Başarılı bir tedarik zinciri yönetimi, bütün iş ortaklarına sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmektedir. Tedarik zincirinin her bir üyesinin bu süreci işbirliği ile yürütebilmesi uzun dönem hedefler için elzemdir. Bu üyelerden biri olan bayiler, tedarikçi performansı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Özellikle bayilerin gittikçe artan satış ve pazarlama potansiyeli tedarikçinin bayilere olan yaklaşımını değiştirmiştir. Alıcı-tedarikçi ilişkileri kapsamında, tedarikçi-bayi ilişkilerinin özellikleri ve niteliklerinin performans üzerinde olumlu etkileri fark edilmiştir. Yapılan çalışmalar, tedarikçi bayi ilişkilerini etkileyen birçok unsur bulunduğunu ve unsurların karşılıklı olarak performans göstergeleri üzerinde anlamlı etkisi olduğunu belirtmiştir. Özellikle, ilişki unsurlarının işletmelerin başarısına olan katkısının göz önüne alındığında bu ilişkilerin yönetimi önem arz etmektedir. Bu çalışmada, yapı sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ve Türkiye’de faaliyet gösteren bir işletmenin bayileri arasındaki ilişki boyutlarının hem bayi hem de tedarikçi performansı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmadaki ilişkinin boyutları güç, bağlılık güven ve yasal anlaşmalar olarak ele alınmıştır. Literatür bu boyutların tedarikçi-alıcı arasındaki ilişkide performansı etkilemesi sebebiyle farklı sektör ve ülkelerde incelenmesi gerektiğini belirtmiştir. Tedarikçinin zorlayıcı gücü ve zorlayıcı olmayan gücü, tedarikçi bayi arasındaki güven, bağlılık ve yasal anlaşmaların bayi ve tedarikçi performansı üzerindeki etkisini inceleyen çalışmada, regresyon yöntemi kullanılarak çalışmanın hipotezleri test edilmiştir. Bayi performansını pazar payı, karlılık, satış artışı ve müşteri memnuniyeti ile ölçülürken, tedarikçi performansı iş süreçlerindeki başarı, kalite ve memnuniyet ve yalın üretim göstergeleri ile ölçülmüştür. Çalışmada, 106 bayi ile anket yapılarak birincil veriler toplanmıştır. Çalışmaya katılan bayilerin çoğunluğu İstanbul olmakla beraber Türkiye’nin önemli sanayi şehirlerinde faaliyet gösteren farklı büyüklükteki işletmelerden oluşmaktadır. Betimleyici ve çıkarımsal istatistiksel yöntemler kullanılarak elde edilen bulgulara göre; zorlayıcı ve zorlayıcı olmayan gücün bayi ve tedarikçi performansına pozitif ve anlamlı etkisi bulunmuştur. Ancak tedarikçi-bayi arasındaki güven, bağlılık ve yasal anlaşmaların gerek tedarikçi gerekse bayi performansı üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Tedarikçi-Bayi İlişkileri, Tedarikçi Gücü, Güven, Bağlılık, Yasal Anlaşmalar

THE INFLUENCE OF SUPPLIER-DEALER RELATIONSHIPS ON DEALER PERFORMANCE: APPLICATION ON THE CONSTRUCTION INDUSTRY

ABSTRACT

One way to create cost leadership and customer value, which is one of the most intense competition issues in global markets, is about effective management of the supply chain. A successful supply chain management can provide a sustainable competitive advantage to all of its business partners. It is essential for long-term goals that each member of the supply chain can carry out this process in cooperation. Dealers, one of these members, have a significant impact on supplier performance.. Studies have stated that there are many factors affecting supplier-dealer relations and that the elements have a significant effect on the performance indicators. In particular, when relational elements come to the fore, the management of these relations is important. In this study, we have analyzed the foreign structured company' dealers in the construction industry. The dimensions of the relationship in the study are considered as power, commitment, trust and legal agreements. The literature stated that these dimensions should be examined in different sectors and countries as they affect performance in the relationship between supplier and buyer. The hypothesis of the study was tested by using the regression method in the study which examines the impact of the supplier's coercive- power and non-coercive power, trust, commitment and legal agreements between the supplier dealers on dealer and supplier performance. In the study, primary data were collected by surveying with 106 dealers. The study sample consists of enterprises of different sizes operating in major industrial cities of Turkey such as Istanbul, Kocaeli, Gaziantep. According to the findings obtained by using descriptive and inferential statistical methods; There is a positive and significant effect of coercive power and non-coercive power on the dealer and supplier performance. However, the trust, loyalty and legal agreements between the supplier and the dealer did not have a significant effect on the supplier and dealer performance.

Keywords: Supplier-Dealer Relationships, Supplier Strength, trust, Commitment, Legal Agreements

