



MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ
ANABİLİM DALI

İNŞAAT ŞİRKETLERİNDE İHALE ÖNCESİ
TEKLİF HAZIRLAMA STRATEJİLERİNİN
BELİRLENMESİ

NESRİN KATIRCI

Antakya/HATAY
ARALIK-2007

MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

İNŞAAT ŞİRKETLERİNDE İHALE ÖNCESİ
TEKLİF HAZIRLAMA STRATEJİLERİNİN
BELİRLENMESİ

NESRİN KATIRCI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ANABİLİM DALI

Yrd. Doç. Dr. Hilmi COŞKUN danışmanlığında hazırlanan bu tez 10/12/2007 tarihinde aşağıdaki jüri üyeleri tarafından oy birliği ile kabul edilmiştir.

Yrd.Doç.Dr.Hilmi COŞKUN
Başkan

Yrd.Doç.Dr. Ercan ERDİŞ
Üye

Yrd.Doç.Dr. Adil Öztürk
Üye

Bu tez Enstitümüz İnşaat Mühendisliği Anabilim Dalında hazırlanmıştır.

Kod No:

Prof.Dr. Necat AĞCA
Enstitü Müdürü

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5486 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.



MUSTAFA KEMAL ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ANABİLİM DALI

İNŞAAT ŞİRKETLERİNDE İHALE ÖNCESİ
TEKLİF HAZIRLAMA STRATEJİLERİNİN
BELİRLENMESİ

NESRİN KATIRCI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Antakya/HATAY
EYLÜL-2007

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	I
ABSTRACT	II
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	III
ÇİZELGELER DİZİNİ	IV
ŞEKİLLER DİZİNİ	V
1. GİRİŞ	1
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR	3
2.1 İhaleye Giriş	3
2.1.1 İhaleye Hazırlanış Süreci	4
2.1.2 İhale Dokümanı Kontrolünde Not Alınması Gereken Konular	5
2.1.3 İhaleye Katılacak Firmaların Maliyet Öğeleri	6
2.1.4 İhale Dosyası Hazırlanması	6
2.1.5 İhale Stratejiler	8
2.2 Teklif Hazırlama Süreci	8
2.2.1 Teklif Verme Stratejisi	9
2.2.2 Teklif Verme Aşamasında Olan Yüklenici İçin Risk Kaynakları	10
2.2.3 Rekabete Dayanan Teklif Verme Stratejisi	11
2.2.4 Fiyatlandırma Stratejisi	12
2.3 İnşaat İhalelerinde Uygun Bedel	13
3. MATERYAL VE YÖNTEM	14
3.1 Materyal	14
3.2 Yöntem	14
3.2.1 Korelasyon ve Korelasyon Analizinin yapılması.....	14

4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA.....	15
4.1 Firmaların Genel Özellikleri	15
4.2 Anket Soruları ve Elde Edilen Bulgular	16
5. SONUÇ VE ÖNERİLER	36
KAYNAKLAR	37
TEŞEKKÜR	38
ÖZGEÇMİŞ	39
EKLER	40
EK I Örnek Anket Formu	41
EK II Yükleniciler Tarafından Cevaplandırılan Anket Formları Örnekleri	44

ÖZET

**İNŞAAT ŞİRKETLERİNDE İHALE ÖNCESİ TEKLİF HAZIRLAMA
STRATEJİLERİNİN BELİRLENMESİ**

Yüklenici inşaat firması; belirli bir işi belirli bir sürede işverenin denetimi altında şartnameler, fen ve sanat kurallarına uygun olarak belli bir sürede ücret karşılığı yapmaya istekli kişi ve kuruluşlara verilen isimdir. Bu yükümlülüğe giren firmalar birçok koşuluda göz önüne almak zorundadır. Bunlar yasalar, iş yapılan kurum, sektörün özellikleri ve çevresel koşullardan kaynaklı şartlardır. Bunlar dikkate alınarak ihale sürecinin gerçekleştirilmesi kurum ve firma açısından dolayısıyla topluma hizmet etmek açısından daha iyi bir sürecin işlenmesini kolaylaştırmaktadır. Bu amaçla tez çalışmasında yüklenicilerin ihale sürecini etkileyen ve teklif hazırlarken dikkat etmeleri gereken önemli noktaların belirlenmesine yardımcı olmaya çalışılacaktır.

Tezin giriş kısmında; çalışmanın kapsamı, amacı ve tez konusunun içeriği, inşaat sektörün özellikleri ve ihale süreci ile ilgili konulara yer verilmiştir. İkinci bölümde teklif hazırlama süreci öncesi yapılan çalışmalar, yükleniciye süreç içinde yardımcı olabilecek noktalara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise anket çalışması yapılarak teklif hazırlama sürecini etkileyen faktörler analiz edilmiştir.

Sonuç ve öneriler bölümünde ise sürecin iyileştirilmesine yönelik fikirler sunulmaktadır.

2007,83 sayfa

Anahtar kelimeler: Yüklenici, ihale, teklif verme, rekabet, strateji.

ABSTRACT**DETERMINE STRATEGY OF PREPARING ORDER BEFORE BID AT
CONSTRUCTION COMPANIES**

Contractor Construction Company : is the corporation or an individual who undertakes to execute a specific work for the employer / owner within a determined time limit for a specified charge under the employer's /owner's supervision and control, in accordance with artistic terms and conditions. Firms undertaking such obligations shall take many conditions into consideration. These conditions are those generated from laws, nature of employer organization, specifications of the sector and the environmental based conditions. Taking these into account, the realization of bid process from the aspects of the organization and the firm, consequently from the aspect of providing a service to the community facilitates the operation of the process in better way. For this purpose, in this thesis we will try to help determine important points to be considered by the contractors.

The scope of the study, objective and the content of the thesis subject, particulars of construction sector and subjects related to bid process are handled in the introduction section of the thesis. Studies made before offer preparation process, points that may help contractors during process take place in the second part. In the third part, a questionnaire was made where factors effecting offer preparation process were analyzed. In the result and recommendation part, opinions for improving the process are presented.

2007, 83 pages

Keywords: Contractor, Bid, Proposal, Competition , Strategy

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

r	Korelasyon katsayısı
St. Sapma	Standart Sapma

TABLolar DİZİNİ

Sayfa

Tablo 3.1 Ortalama değerlere göre sıralanmış ltler	31
Tablo 3.2 Firma personel sayıları ile ölçütler arasındaki korelasyon katsayıları	32
Tablo 3.3 Firma şantiye sayıları ile ölçütler arasındaki korelasyon katsayıları	33

ŞEKİLLER DİZİNİ

Sayfa

Şekil 3.1	İhalelere giriş kararının verildiği kademe	16
Şekil 3.2	İşin türünün ihalelere giriş kararına etkisi	16
Şekil 3.3	Keşif bedelinin ihalelere giriş kararına etkisi	17
Şekil 3.4	İş için istenilen teminat miktarının ihalelere giriş kararına etkisi	17
Şekil 3.5	Projenin prestij derecesinin ihalelere giriş kararına etkisi	18
Şekil 3.6	İş ile ilgili tecrübenin ihalelere giriş kararına etkisi	19
Şekil 3.7	İhalenin yapılış şeklinin ihalelere giriş kararına etkisi	19
Şekil 3.8	Projenin detay derecesinin ihalelere giriş kararına etkisi	20
Şekil 3.9	Şantiyenin firma merkezine uzaklığının ihalelere giriş kararına etkisi	21
Şekil 3.10	Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özelliklerinin ihalelere giriş kararına etkisi	21
Şekil 3.11	İş yapılacak idarenin ihalelere giriş kararına etkisi	22
Şekil 3.12	Yeni bir işveren ile iş yapacak olmanın ihalelere giriş kararına etkisi	23
Şekil 3.13	Firmanın mali durumunun ihalelere giriş kararına etkisi	23
Şekil 3.14	Yapılacak işin süresinin ihalelere giriş kararına etkisi	24
Şekil 3.15	Ülkenin ekonomik durumunun ihalelere giriş kararına etkisi	24
Şekil 3.16	Ülkenin siyasi durumunun ihalelere giriş kararına etkisi	25
Şekil 3.17	Firmanın teknik kadrosunun ihalelere giriş kararına etkisi	26
Şekil 3.18	Firmanın makine parkının ihalelere giriş kararına etkisi	26
Şekil 3.19	İşin yeni personel istihdamı gerektirmesinin ihalelere giriş kararına etkisi	27
Şekil 3.20	Teklif bilgilerinin detaylı olmasının ihalelere giriş kararına etkisi	27
Şekil 3.21	İşin alınmamasının getireceği maliyetin ihalelere giriş kararına etkisi	28
Şekil 3.22	Rakip firmaların ihaleye girmesinin ihalelere giriş kararına etkisi	29
Şekil 3.23	İşverenin mali gücü ve hakediş koşullarının ihalelere giriş kararına etkisi	30

1.GİRİŞ

Birçok yan kuruluşları ile ülkeye gelir sağlayan inşaat sektörü ekonominin önemli lokomotiflerinden biridir.

Her yıl devlet yatırımlarının büyük bir kısmının ayrıldığı sektörde kamu inşaatları müteahhitler tarafından gerçekleştirilmektedir. Firmalarda varlıklarını sürdürebilmek için bu faaliyetlere katılmaktadır. Bu noktada kamu kurumlarının amacı devlet kuruluşlarının daha yüksek kaliteli mal ve hizmetlere daha uygun şartlarla kavuşmasını sağlamaktır.

Kamu yararına yapılan faaliyetlerin daha etkin olarak kullanılabilmesi için açık bir rekabet ortamı oluşturulmuştur. Rekabet ortamının açık olması demek kamu fonlarının daha etkin biçimde kullanılması demektir. Bu bakımdan da ihalelere ihtiyaç duyulmuştur. Açık ve şeffaf ihale sadece katılımcılara yarar sağlamakla kalmayıp aynı zamanda ödeneklerin yanlış kullanılmasını önleyen bir süreçtir. İhale kuralları katılımcıların yasal boşluklardan faydalanmasını engelleyecek şekilde konulmalıdır ve uygulamada asla taviz verilmemelidir.(Türkiye Müteahhitler Birliği, 2005)

Böylece daha güvenli bir ortam oluşmaktadır.

İhalenin yapılmasının kamu menfaati kadar müteahhit firmalar içinde bazı faydaları vardır. Bunlar varlığını sürdürebilmek ve prestijini arttırmak gibi geniş bir yelpazeyi içermektedir.

İnşaat sektörünün getirisi olarak diğer sektörlerden bazı farklılıkları vardır.

Bunlar; inşaat sanayinde üretim gezici, ürün sabittir. Üretim yerinin işletme merkezinin yanında olmaması, yönetimin etkinliğini azaltan risk ve maliyeti arttıran bir etmendir. İnşaat işletmeleri mevcut proje dışında uzun vadeli faaliyet programları yapamazlar. Buna bağlı olarak işleyiş sürecinde daima belirsizlikler vardır. Sektöre giriş kolaydır, sektörde çalışan firmaların büyük çoğunluğu geçici olarak çalışır ve sektör emek yoğun teknoloji gerektirir.(Uran, 2003.)

Bu çalışmada sektördeki firmaların, ihalelere teklif verirken nasıl bir değerlendirme sistemi geliştirmesi ve bunun gerekliliği üzerinde durulacaktır.

İnşaat şirketleri de diğer ticari işletmeler gibi hayatta kalabilmek için iş almak ve bu işlerden kar elde etmek isterler. Günümüzde artan rekabet ortamında inşaat şirketlerinin bu amaca ulaşabilmeleri daha da önem kazanmıştır. Bu çalışmanın amacı, inşaat şirketlerinin iş alma sürecinde dikkat etmeleri gereken noktaları belirlemek ve bunların

pratikte uygulanabilirliğini belirlemektir. Bu araştırmanın bir diğer amacı ise halen yükleniciler tarafından genel olarak subjektif bir şekilde yapılan ihale başvuru sürecinin daha objektif kriterlerle değerlendirilmesi yönünde yüklenicilerin yararlanabileceği bir çalışmayı ortaya koymaktır.

Bu çalışmanın kapsamı olarak; Türkiye’de faaliyet gösteren ve genelde kamu ihalelerine katılan küçük ve orta ölçekteki firmalar seçilmiştir. Bu firmaların seçilmesindeki başlıca amaç gerekli verilere daha rahat ulaşılmasıdır. Kamu ihaleleri seçilerek genelde açık olarak izlenebilen bu tür ihaleler için karşılaştırmaların yapılabilmesi amaçlanmıştır.

Bu tez çalışmasındaki hedefler:

- Literatür taramasının yapılması
- Hangi firmalarla görüşmelerin yapılacağını belirlenmesi
- Hazırlanacak veri tabanı için anket çalışması yapılması; bu anket çalışmasında dikkat edilecek konuların belirlenmesi, anket çalışmasının yerine getirilmesi,
- Anket sonuçlarının değerlendirilmesi ve yüklenicilere yardımcı olunabilecek konularda sonuçlara ulaşabilmek.

2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Teklif hazırlama hayati bir karar sürecidir. Çünkü müteahhitler varlıklarını devam ettirmek için ihalelere katılmak zorundadır. Yüklenici firmaların uygun olmayan bir bedelle işi alması veya alamaması yüklenicilerin geleceğini tehlikeye atar. Şirketlerin varlığını sürdürmelerinin yanında ihale süreci önemli bir performans göstergesidir. Bu sayede firma, sektör içinde ki gücünü ve nerede olduğunu da ortaya koymaktadır.

2.1 İhaleye Giriş

Farklı müteahhitlerin işi alma arzuları, o andaki mali durumları ve yüklenmiş buldukları iş miktarına göre değişmektedir. Tüm iş yapan firmaların temel amacı iş yapmaktır. İş yapabilmek için, işi alabilmek, dolayısıyla uygun bir teklif hazırlamak gerekmektedir (Irkıçatal, 2004). Öncelikle yüklenici inşaat firmalarını bekleyen, yüklenici inşaat firmaları açısından aslında iki esas karar verme problemi vardır. Bu karar problemleri:

- 1.Uygun işi saptayabilmek.
- 2.Bu işe uygun teklif fiyatı oluşturabilmek (Dikbaş, 1995).

Teklif daveti alındığında veya ihalelere katılmak için istekli olduğunda, yüklenicinin üst düzey yönetiminin ilk adımı projeyi firmanın fiyat hazırlamaya başlayıp başlamamasını belirlemek açısından incelemektir. Yani firmaya uygun işi saptayabilmektir. Bu incelemede; firmanın teknik, mali ve yönetim kapasitesi, o günkü iş gücü, gelecekteki iş yükü, piyasa koşulları, projenin yeri ve yapısı, mal sahibi ve o anda teklif verilen projelerin sayısı açısından fiyatta başarılı olma olasılığı göz önünde tutulur (Uran, 2003). İşin ve projenin büyüklüğüne göre uygun fiyatın belirlenebilmesi için hazırlanan teklif dosyaları toplam imalat bedelinin %1'i gibi ciddi bir miktar tutmaktadır (Irkıçatal, 2004). Bu da ihaleye giriş kararının ciddi bir faaliyet olduğunun göstergesidir.

Yüklenicilerin ihaleye giriş amaçlarındaki muhtemel hedefleri şunlardır:

- Beklenen karı maksimum kılmak
- Yatırımın belli bir kısmını geri almak
- Beklenen kayıpları minimum kılmak
- Rakiplerin karlarını minimum kılmak

- Zararına dahi olsa ihaleyi kazanmak (İrkıçatal, 2004).

Temel yaklaşım, teklif edilen indirim oranı ile ihaleyi alma arasında doğrudan bir ilişki olduğu prensibine dayanmaktadır. Buradaki ‘Strateji problemi’ müteahhidin kazanma şansını maksimum kılan ve aynı zamanda en çok karı sağlayan teklifi bulmak olarak ortaya koyulmuştur. Bütün ihale stratejisi modellerindeki hedef ise beklenen karı maksimum kılmak, öngörülen karı saptamaktır. Bu noktada çözüme ulaşılması gereken problem ise hem ihaleyi kazanmak hem de teklif fiyatını düşürmemektir. (Uran, 2003)

2.1.1 İhaleye Hazırlanış Süreci

Firma yönetimi tarafından ihaleye giriş kararı alındıktan sonra ihale dosyası hazırlama süreci başlar. Bu aşamada üzerinde önemle durulması gereken ve teklif kararını etkileyeceğinin düşünüldüğü bazı çalışmalar vardır. Bunlar:

1. İhale dokümanının tam olarak alındığı kontrol edilerek, dokümandaki eksiklik veya yetersizliklerin (varsa) süratle mal sahibi veya yükleniciyle temasa geçilerek tamamlanmasının sağlanması.
2. Tüm ihale dokümanı, eki olan projeler, şartnameler, keşif cetvelleri gözden geçirilerek projenin doğası hakkında genel bir fikrin edinilmesi.
3. Metraj cetvelindeki büyük maliyetli kalemlerin miktarları çıkartılarak kabaca ne tür bir işe teklif verileceğinin saptanması. Birim fiyatı mal sahibi tarafından öngörülmüş olan işler veya keşif bedeli belli olan işler için, detaylı fiyat araştırmasının yapılması.
4. İhale dokümanında keşif bedeli belirtilmeyen işlerde, ana imalat kalemleri kabaca fiyatlandırılıp tutar deneyimlere dayalı bir yüzdeyle çarpılarak işin yaklaşık maliyetinin tahmin edilmesi. Ana iş kalemlerinin, imalat miktarlarının ve işin mertebesinin bilinmesi, ihale dokümanının gerçekçi olarak kontrol edilebilmesinin sağlanmasında önemli etkenlerdir.
5. İhale dokümanları firma yetkililerince dikkatle okunup, tip sözleşmelerde bulunmayan özel maddelerin bir dökümü kendi içinde çelişkileri olması durumunda bu noktalar raporlandırılmalıdır. Saptanan çelişkiler açıklığa kavuşturulmak üzere firma üst düzey yetkilileri tarafından mal sahibi ile gerekli görüşmeler yapılmalıdır (İrmak, 1999).

2.1.2 İhale Dokümanının Kontrolünde Not Alınması Gereken Konular

İhale dokümanı istekli tarafından alındıktan sonra aşağıdaki unsurlar dikkate alınmalıdır. Bunlar:

- İşin tipi
- İşin büyüklüğü (projenin ihale değeri)
- Proje süresi
- Yapım süresi
- Keşfe esas ana kalemler
- İnşaat ömrünce gerekecek finansal kaynaklar,
- Teminat değeri ve süresi, sigorta şartları,
- Hakediş ödeme koşulları, avans durumu, sözleşmenin kuru ve parite konusu
- Vergi konuları
- Projeyi tamamlamak için gerekli olan iş gücü ve makine ekipmanın yeterliliği ve projede kullanılabilirliği.
- İş miktarlarındaki artma-azalma limitleri
- Yeni birim fiyatların belirlenme esasları
- Alternatif teklif olanağı ve onayı
- Firmanın kullandığı teknolojinin işin yapım metoduna uygunluğu
- İşin sürekliliği
- Risk faktörleri ve dağıtımı
- Mal sahibi organizasyonun güvenilirliği ve deneyimi
- İdari ve teknik şartnamelerin içeriği ve detay derecesi
- Sözleşme ve şartnamedeki belirsiz noktalar
- Teklif hazırlama süresinin yeterliliği
- Eskalasyon uygulaması ve ihzarat ödenecek malzemeler
- Yüklenicinin yan kuruluşlarının işe sağlayabileceği iş kapasitesi
- Firmanın devam eden projeleri
- Şantiyenin yeri, topoğrafik ve zemin özellikleri, kuruluşu, ulaşımı, depolama sorunları, güvenliği ve aynı bölgede firmanın tamamladığı veya devam eden projeler
- İhaleye katılacak rakip firmaların politikaları

- Proje tasarım derecesi
- Birim fiyatlara dâhil olan tutarlar
- Keşfin herhangi bir standart formata uygunluğu (Irmak, 1999).

2.1.3 İhaleye Katılacak Firmaların Maliyet Öğeleri

Yükleniciler ihaleye katılmak için olumlu karar alıp gerekli dokümanı inceledikten sonra ihale dosyası hazırlama faaliyetine girerler.

İhale dosyası hazırlayan firmaların teklif çalışması yaparken göz önünde bulundurması gereken bazı maliyetler vardır. Bunlar:

- Şantiye yerleşim maliyeti
- Dolaysız ekipman maliyetleri
- Dolaysız malzeme maliyetleri
- Dolaysız işçilik maliyetleri
- Taşeronlara yaptırılacak işlerin maliyetleri
- Diğer maliyet ve giderleri (Benligiray,1981; Uran 2003'den).

2.1.4 İhale Dosyasının Hazırlanması

İhale dosyaları hazırlanırken maliyetlerin hazırlanmasında aşamalı bir yol izlenebilir. Bu konuda ön çalışma olarak;

Ana pozların miktarları belirlenip buradan hareketle projenin yaklaşık maliyeti hesaplanır. Alt yükleniciye devredilecek iş paketleri belirlenir. Satın alınması gerekli malzeme miktarları belirlenir. Teslim için aranan şartlar belirlenir. Yapılması gerekli olan proje değişikliklerine bakılır (Irmak, 1999).

Bu çalışmaları kısa sürede gerçekleştirme yöntemi olarak örnek bir yol olarak şu önerilebilir; Öncelikle en yakın tarihte aynı veya benzer ihtiyaçların, benzeri kuruluşlarca hangi bedel üzerinden ihale edildiğine bakılır. Uzman ve bilirkişilerden fiyatlar alınıp benzer pozların maliyeti çıkarılır (Işiker,1999). Saptanan iş miktarlarını fiyatlandırmak için global maliyet verileri kullanılarak tüm proje ve her iş paketi için yaklaşık bir maliyet hesaplanır. Bir ön inşaat programı veya işin ana taslağı yaratılır. Satın alınması gerekli malzeme miktarları, şartnamede açıklandığı ve keşifte tanımlandığı pozları gösterir şekilde listelenir.

Ayrıca ihale dosyası hazırlanırken bir kontrol listesi oluşturulmalıdır. Bu şekilde eksiklerin kontrolü kolayca yapılabilir. Bu listede şu bilgiler yer alır:

- Başvuru mektubu
- Dosya alındı makbuzu
- Adres beyanı
- Ticaret odası belgesi
- İmza sirküleri
- Son durum ticaret sicil belgesi
- Taahhütname
- Geçici teminat
- Teklif mektubu
- Vekâletname
- İş ortaklığı beyannamesi
- Alt yüklenici beyanı
- Yerli istekli belgesi
- Taahhütname
- Ortaklık hisse beyanı
- Referans mektubu
- Bilanço ve gelir tablosu
- Teknik personel taahhütnamesi
- İş yeri görme belgesi
- Yapı araçları taahhütnamesi
- Benzer iş belgesi
- ISO9001 ve akredite
- ISO14001 ve akredite
- OHSAS 18001
- Zeyilname
- İmzalı onaylı şartname
- Diğer kontroller
- Tarih kontrolü
- İmza kontrolü

- Kaşe kontrolü
- İhale kayıt numarası kontrolü
- İdare adı kontrolü
- İşin adı kontrolü
- Alınan belgelerin tarih kontrolü
- Noter onayı aslına uygundur şerhi taşıyacak dosya kopyası

2.1.5 İhale Stratejileri

Uygun bedelle isteklilerin işi alabilmesi amacıyla bazı stratejiler izlenmektedir. Yüklenicilerin kendileri için uygun olan ihale stratejisini geliştirmesi için vurgulanması gereken bazı önemli noktalarda olduğu aşikârdır. Bunlar:

Düşük teklif veren istekli olmak genellikle arzu edilmez. Bu kişiler genellikle iflasa ilk gidenler olurlar. Düşük teklif veren isteklileri iflas etme konusunda genellikle yüksek teklif verenler izler. Çünkü yüksek kar etmeyi denemek hiçbir iş alamamak sonucunu doğurabilir. Kar etmenin yegâne yolu ise her işe belli bir karla teklif vermektir.

Bunun yanında sadece iş yapmış olmak için iş yapmak pek doğru değildir. İş yapmanın gayesi kar etmektir ve hiçbir iş hacmi ortalama bir karın yerini tutamaz.(Korkmaz, 2004)

Sadece iş yapmak için firmanın kendi iş hacminin altında bir ihaleye girmesi başka fırsatları kaçırmasına neden olabilir. Bu da ihaleye giriş kararını veren kademenin yapmış olduğu tercihlerin firmanın geleceği için öneminin göstergesidir.

2.2 Teklif Hazırlama Süreci

Teklif hazırlama sürecinin amacı, birçok iş kaleminden oluşan projeler için en gerçekçi maliyeti öngörmek, bu aşamalarda gerçekçi ve doğru varsayım ve kabuller yaparak, planlama departmanının maliyet yönetim süreci işlemlerini daha düzenli yürütmesinde etkin olmaktır. İhale öncesi planlanan maliyet ile gerçekleşen maliyet arasındaki sapmaların en az olması planlamanın ve projenin başarısının göstergesidir (İrkıçatal, 2004).

Genel olarak yükleniciler yeterince düşük teklif sunarsa işi kolayca alacağına kendini inandırır. Ama düşük teklif verdiği de muhtemelen az kazanır. Yüksek teklif verdiği

durumda ise işi alma olasılığı çok az olur. Çözüm ise şöyledir: Teklifi aynı zamanda kar edecek kadar yüksek, işi alacak kadarda düşük tutmaktır (Korkmaz, 2004).

2.2.1 Teklif Verme Stratejisi

Teklif hazırlama yükleniciler tarafından önemsenmesi gereken bir süreçtir. Çünkü işi alıp almamak büyük oranda bu süreç içindeki firma davranışlarıyla bağlantılıdır. Yükleniciler genelde teklif verirken kendilerince birer strateji belirlemişlerdir. Bu stratejiler ise genelde o anki iş için tasarlanan, deneyimlere dayalı yöntemlerdir.

İhalenin temelini iki ana unsur olan hesaplama ve teklif oluşturmaktadır. Bu yükleniciler tarafından gerçekleştirilen iki önemli işlemdir. Nihai teklif fiyatına varmak için alınması gereken kararların çoğu, tecrübe ve sezgiye dayanmaktadır. Bir projenin tahmini bedeline eklemek üzere doğru marj veya kar haddi üzerinde karar vermek yüklenici için en zor kararlardan biridir (Uran, 2003). Teoride ve pratikte uygulanan genel ilke sözleşmenin, örgütü karlı bir biçimde gerçekleştirmesini sağlayacak şekilde fiyatlandırılması ve yönetilmesidir.

Yükleniciler için uzun vadede teklif verme stratejisi, aşağıdaki hedeflerin belirlenmesi olarak özetlenebilir.

- İşin türü, sözleşmenin büyüklüğü ve coğrafik bölge bakımından uygun bir pazar saptamak.
- Ekonomik sınırlar içerisinde firmanın inşaat hızı ve kalitesi gibi konularda prestij yaratmak.
- Ciro için belirlenmiş hedefleri korumak
- Şirketin performansını değerlendirmek ve bunu rakiplerle karşılaştırmak.
- Bir projenin finansal performansını teklif verme aşamasında tahmin edilen maliyetlerle karşılaştırmak (deneyim) (Brook,1993;Uran 2003'ten).

O anki proje için değerlendirdiğimizde ise teklif vermedeki stratejiler şunlardır:

- Projedeki karı maksimize etmek
- Firma sermayesinin geri dönüşümünü hızlandırmak
- Zararı en aza indirmek.
- Firmanın üretim yapmasını ve işgücü istihdam etmesini sağlamak
- Prestij projeleri üstlenerek işveren ve yöneticiler üzerinde kişisel statü yaratmak.

- Gelecekte birçok iş için potansiyel iş kaynağı olabilecek mal sahibi ve girişimleri kazanmak.
- Yeni bir coğrafi bölgeye giriş yapmak (Harrison,1981;Uran 2003'ten).

2.2.2 Teklif Verme Aşamasında Olan Yüklenici İçin Risk Kaynakları

Yüklenici inşaat firmaları için risk faktörleri de çeşitlidir. Bunlar firmaların elinde olmayan riskler olabildiği gibi firmalardan kaynaklanan risklerde olabilir (Dikbaş, 1995).

Teklif verme aşamasındaki yüklenici için risk kaynakları şu şekildedir:

- İhale hazırlama departmanı tarafından hazırlanan tahmin raporu
- Taslak sözleşme
- Sözleşme riskleri ve sözleşme eklerinin yeterlilik düzeyi
- Alt yüklenicilerle ve malzeme satıcılarıyla yapılacak sözleşmeler
- Teknik ve idari kilit personel gereksinimi
- Firmanın iş yoğunluğu
- Pazar koşulları, finansal ve ekonomik belirsizlikler.
- Sözleşme tarafları ve taraflara ilişkin belirsizlikler(Irmak, 1999)
- Proje ile ilgili belirsizlikler
- Tasarım ve boyutlandırma kusurları
- Sosyal, hukuki, politik ve idari konulardaki belirsizlikler
- Doğal felaketler ile öngörülmeleyen iş, hava ve zemin koşulları (Korkmaz,2004).

İnşaat sektörünün hızlı gelişmesine paralel olarak bu sektörde çalışan firma sayısının artması, teknik açıdan yetersiz olan firmaların varlığını sürdürebilmek için çoğu kez minimum indirim teklif etmelerine, bu tekliflerin ise maliyetleri bile karşılayamamasına ve bu sebeple de planlanan yatırımların gecikmesine ve maliyet artışlarına sebep olmaktadır.

Çoğu kez haksız rekabet sayılabilecek teklifler konuya teknik yaklaşan birçok firmanın işi alamamasına veya iş alabilmek içinde tekliflere ayak uydurmak zorunda kalmasına sebep olmaktadır (Işıker,1999).

2.2.3 Rekabete Dayanan Teklif Verme Stratejileri

İnşaat endüstrisindeki rekabet sistemi ile ilgili ilk tahmin 1956'da Friedman ile başlamıştır. İlk olarak teklifte öngörülen kar ile ihalenin kazanılması arasındaki ilişkiyi ortaya koymuştur. Burada amaç müteahhidin ihaleyi kazanabilmesi için teklifinin diğer bütün rakip tekliflerden düşük olması prensibinden hareket ederek, rakiplerinin geçmiş ihalelere ait verilerinden yararlanarak müteahhidin rakiplerini yenme ihtimalini tek tek bulmaktır (Gencer, 2002).

Rekabetçi stratejinin amacı; şirketin sektörde rakip güçlere karşı kendisini en iyi şekilde savunabileceği bir yer bulmaktır. Bu savunma ancak firmanın aşağıda sıralanan rakip güçlerin ve kendi pazarının doğasını dikkatle inceleyip keşfetmesi halinde gerçekleşebilir.

- Tedarikçi firmanın pazarlık gücü
- Alıcıların pazarlık gücü
- Sektöre yeni giren firmaların tutumları
- Ürünün yerine geçebilecek diğer ürünlerin durumu
- Mevcut firmalar arasındaki rekabet(Uran, 2003)

Rekabet ortamındaki firmaların rakiplerinin analizini yapması gerekmektedir. Bunun amacı;

1. Firmaların yapması muhtemel strateji değişikliklerinin doğası ve başarı profilinin oluşturulması.
2. Diğer firmaların başlaması muhtemel karlı stratejik adımlara her bir rakip firmanın vereceği karşılık.
3. Meydana gelebilecek sektörel değişikliklerin düzenlenmesine her rakibin göstereceği muhtemel reaksiyonun incelenmesi (Parter, 1980;Uran 2003'ten).

İnşaat sektörünün getirisi olarak meydana gelen ürün aynı olduğundan firmaların birbiri ile rekabet etmesi için fazla seçenekleri kalmamaktadır. Rekabet avantajı elde etmek için sadece iki temel stratejinin olduğu ortak bir saptamadır. Bunlar maliyet ve farklılaşmadır.(Siner,1981;Uran 2003'ten)

Farklılaşmayı sağlayan unsurlar şöyledir:

- Teklif hazırlama departmanının çalışma prensibi
- Müşteri profili

- Projenin yurt içinde ve yurt dışında olması
- İhale dokümanlarında noksan veya belirsiz hususların olup olmaması
- İhale süresinin yeterli olup olmaması
- Uyulması gereken kanun ve vergilerin durumu
- Daha önce yapılan işlere ait güncel işçilik ve fiyat analizlerinin bulunup bulunmaması
- Üst kademe yöneticilerin istekleridir.

Maliyetteki farklılaşma ise firmanın işi isteme derecesine göre değişebilmektedir. (Uran,2003).

Bununla birlikte yüklenici müşteriye daha kısa yapım süresi, iş kalitesi ve iyi müşteri-yüklenici ilişkileri gibi geleneksel hizmetler dışında çeşitli hizmetler sunabilir. Bunlar tasarım ve yapım-yönetim yükleniciliği, proje yönetimi, finansal paketler, yapının ekipman ve tefrişinin sağlanması gibi hizmetler olabilir. (Dikbaş, 1995)

Rekabetçi teklif yöntemiyle çalışan sektörde fiyatlar proje bazında ayarlanır. Rekabetçi bir piyasadaki en önemli rekabet güçlerinden biri, diğer müteahhitlerin fiyatlarını ne kadar aşağıya çekmek istedikleri konusudur.

İnşaat sektörünün büyük çoğunluğunda bir projenin fiyatını o bölgede mevcut olan işlerinin miktarının belirlediği gerçeği genel olarak bilinmektedir. Sektörde genellikle düşük teklifi veren firmanın ihaleyi kazandığı rekabetçi teklif yöntemiyle çalışılması nedeniyle teklif fiyatı proje bazında ayarlanır. Rekabetçi teklifte firmalar tam olarak aynı şeyi satmazlar.(Uran, 2003) Çünkü rekabet için firmalar kendilerince fedakârlık yapmak zorunda kalırlar. Fedakârlıklarının hangi konuda ve ne miktarda olacağı tamamen firmanın kendisine bağlıdır.

2.2.4 Fiyatlandırma Stratejisi

İhalenin alt sınırı, proje maliyet keşfi tarafından belirlenir. Her müteahhit düşük teklif veren olma şansının, teklifi ile direkt alakalı olduğunu bilir. Verilen teklif tutarının getirisi olarak oluşabilecek iki uç durum vardır. Bunlardan birincisi; müteahhit aşırı düşük teklif verdiği takdirde işi alacağından emindir. Fakat neredeyse hiç kar yoktur.

Diğer durumda ise aşırı yüksek teklifle büyük bir kar kesindir ama işi alma olasılığı sıfırdır. (Pork ve Chapin, 1992)

Makul olan; bu iki durumu göz önüne alarak uygun olabilecek bir fiyat belirlemektir.

Teorik olarak fiyatlandırma stratejisi büyük ölçüde müteahhidin geçmişteki performansının doğru bir biçimde analiz edilmiş olmasına bağlıdır. Fiyatlandırmadaki amaç;

1. İşin kazanma şansını belirlemek(o anki iş için)
2. İşin kazanma şansını arttırmak (geleceğe yönelik işler için)
3. Beklenen karı maksimum etmek
4. Gerçekçi olmayan düşük fiyatlarla herhangi bir proje üstlenildiğinde beklenen zararı en aza indirmek.
5. Alınacak risk düzeyi için uygun bir kazanç gerçekleştirmek.
6. Sermaye büyümesini sağlamak
7. Düzgün bir iş yükü sağlamak (Griffis,1994;Uran 2003'ten)

2.3 İnşaat İhalelerinde Uygun Bedel

4734 sayılı Kamu İhale Kanununa göre ihalesi yapılacak işin özelliklerine uygun, kaliteli zamanında ve makul bir karla yapılması asıl amaç olarak düşünülmüştür.

Yine aynı yasaya göre ekonomik açıdan en avantajlı teklifin sadece en düşük fiyat esasına göre belirlenmesinin mümkün olmadığı durumlarda, işletme ve bakım maliyeti, maliyet etkinliği, verimlilik kalite ve teknik değer gibi fiyat dışındaki unsurlarda dikkate alınarak belirlenir.(Irkıçatal, 2004)

İhale bedeli, ihale için müteahhit tarafından belirlenen, o iş için proje ve şartnamelerine uygun olarak yapılması için gerekli iş gücü, malzeme, ekipman, kontrol işlerini ve müteahhit karını kapsayan genel bir toplamdır.

Teklif verilen her proje için rakip yüklenicilerin verdikleri fiyatlar analiz edilirse, rakiplerin benimsediği kar marjı düzeylerinin grafiğini çizmek ve yeni bir projede bilinen rakipleri yenerek kar marjını üreten bir model oluşturmak mümkündür.

(Uran, 2003)

3.MATERYAL VE YÖNTEM

Bu çalışmada, literatür bulgularından yola çıkarak inşaat sektöründe yüklenicilerin ihalelere teklif verirken nasıl bir değerlendirme sistemi geliştirdiğini belirleyebilmek için yüklenici inşaat firmaları ile görüşülerek anket çalışması yapılmıştır. Bu sayede yüklenicilerin bu süreçteki öncelikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

3.1 Materyal

Çalışmaya esas olan verilerin elde edilebilmesi için kullanılan kaynak orta ve küçük ölçekli inşaat yüklenici firmalarıdır. Malatya, Mersin ve Ankara merkezli olan bu firmalarla çalışma yapılırken kullanılan sorular ek olarak verilmiştir.

3.2 Yöntem

Çalışma kapsamında öncelikle firmalar yapmış oldukları işlerin özelliklerine ve teklif verirken etkin olan kademeye göre analiz edilmiştir. Yükleniciler için önemli olan etmenler sorulara verilen cevapların değerlendirilerek etkenler arasında sıralama oluşturulmuştur. Yüklenicilerin genel özellikleri içinde yer alan firmada çalışan personel sayısı ile firma şantiye sayısının yükleniciler için önemli olan etmenler arasında nasıl bir bağıntı olduğunu belirleyebilmek açısından korelasyon oluşturulmuştur.

3.2.1 Korelasyon ve Korelasyon Analizinin Yapılması

Korelasyon, iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkidir. İki değişken arasındaki ilişki, doğrusal olabileceği gibi eğriselde olabilir. Değişkenler arasındaki ilişkinin derecesini gösteren katsayıya korelasyon katsayısı adı verilir ve bu katsayı 'r' ile gösterilir. Bu katsayının değeri -1 ve +1 arasında değişir. Katsayının sıfır olması iki değişken arasında ilişkinin olmadığını gösterir. Eğer iki değişken arasındaki aynı yönde, yani iki değişkene ait veri çifti birlikte artıyor ise katsayı pozitif (+); değişkenler arasındaki ilişki ters, yani veri çiftinden birisi artarken diğeri azalıyor ise katsayı negatif çıkar.(Işık, 2006)

4. ARAŞTIRMA BULGULARI VE TARTIŞMA

4.1 Firmaların Genel Özellikleri

Bu tez kapsamında 65 adet anket dağıtılmış bunların 20 tanesinin geri dönüşü olmuştur. Bunların bir kısmı posta yoluyla, bir kısmı elektronik postayla bir kısmı ise birebir görüşülerek verilere ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan firmaların yaptıkları iş türleri şöyle belirlenmiştir:

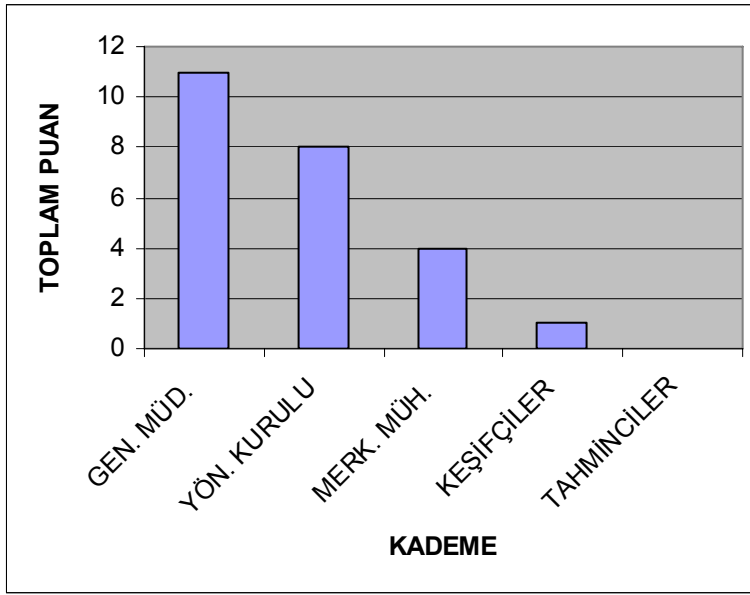
- Konutlar
- Sağlık yapıları
- İdari yapılar
- Eğitim yapıları
- Diğer

Araştırmaya katılan firmalardan 10 tanesi sadece üst yapı işlerinde, 5 tanesi hem alt hem de üst yapı işlerinde, 3 tanesi yol ve üst yapı işlerinde, 2 tanesi ise mekanik işlerde deneyimlidir.

Mevcut şantiye sayılarına göre grupladığımızda;

- 3 firma 1 şantiye
- 6 firma 2 şantiye
- 2 firma 3 şantiye
- 2 firma 4 şantiye
- 3 firma 5 şantiye
- 1 firma 6 şantiye
- 1 firma 7 şantiye
- 1 firma 8 şantiye
- 1 firma 12 şantiyeye sahiptir.

Firmaların karar verme kademelerine göz attığımızda bu firmaların üçünde kararı merkez mühendisleri ve genel müdürün birlikte vermektedir. Altı tanesinde kararın genel müdür tarafından verildiği, üçünde genel müdür ve yönetim kurulunun birlikte etkin olduğu, beş tanesinde yönetim kurulunca karara bağlandığı, bir tanesinde keşifçilerin, bir tanesinde merkez mühendislerinin ve yine bir tanesinde merkez mühendisleri ve yönetim kurulunun birlikte etken olduğu görülmüştür.

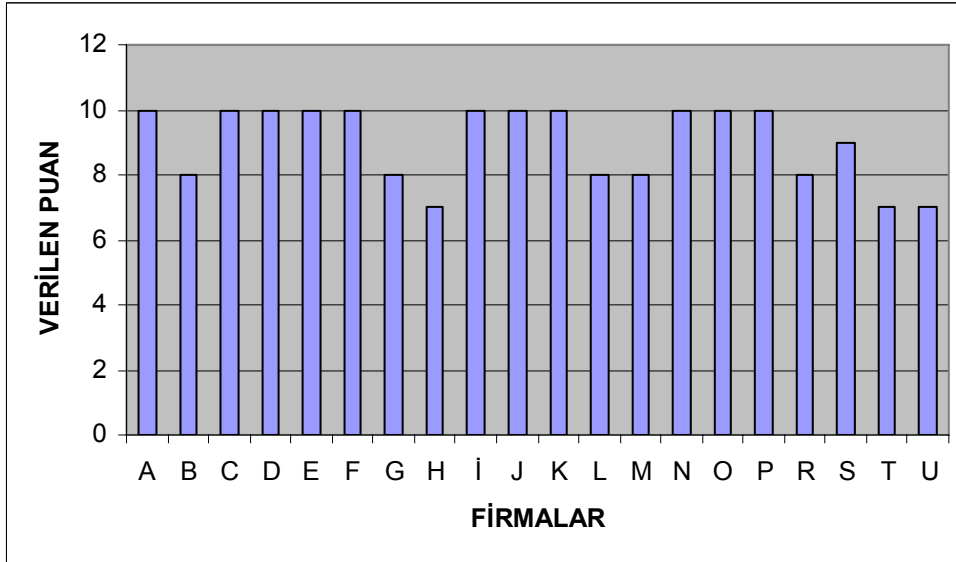


Şekil 3.1 İhaleye Kararın Verildiği Kademe

4.2 Anket Soruları ve Elde Edilen Bulgular

Anket sorularına verilen cevaplara göre analiz ettiğimizde şu sonuçlar çıkmıştır:

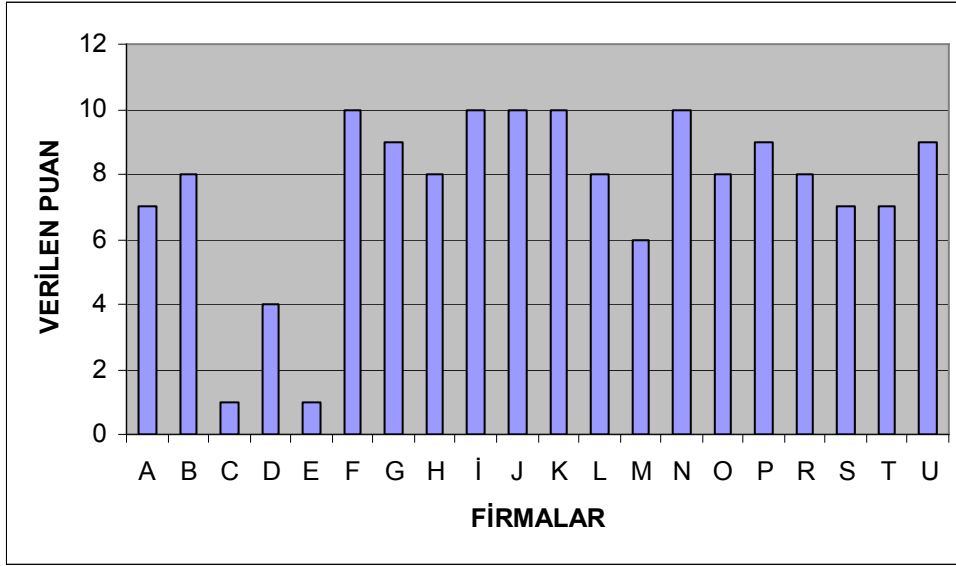
1. İşin türü ihaleye giriş kararımızı etkiler mi?



Şekil 3.2 İşin Türünün İhaleye Giriş Kararına Etkisi

Soruya 11 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 5 firma 8 puan, 3 firma 7 puan vermiştir. Bu sorunun ortalaması 9.00, standart sapması 1.21'dir.

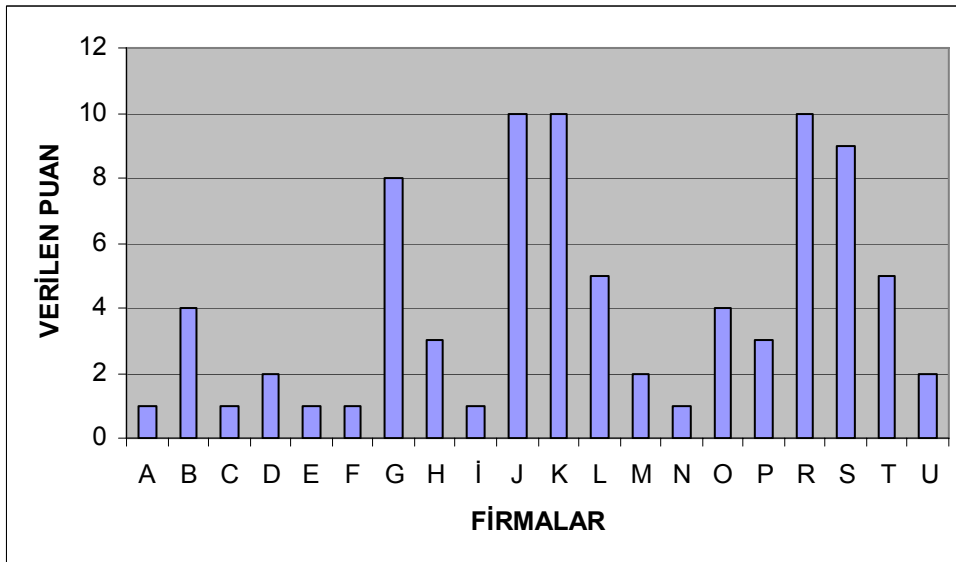
2.İşin keşif bedeli işi alma kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.3 İşin Keşif Bedelinin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

5 firma 10 puan, 3 firma 9 puan, 5 firma 8 puan, 3 firma 7 puan,1 firma 6 puan,1 firma 4 puan 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 7.50, standart sapma 2.70'dir.

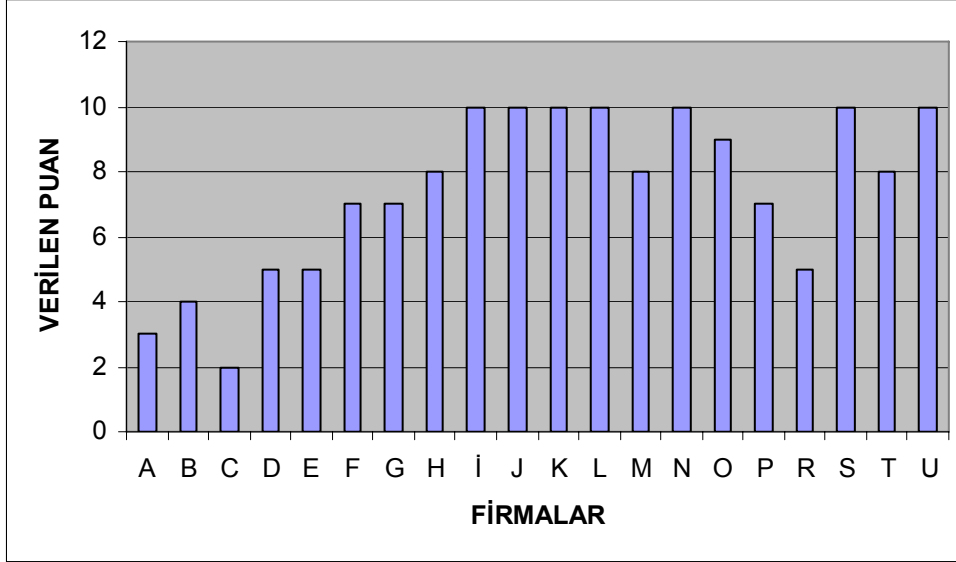
3. İş için istenilen teminat miktarı ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.4 İş İçin İstenilen Teminat Miktarının İhalelere Giriş Kararına Etkisi

3 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 1 firma 8 puan, 2 firma 5 puan, 2 firma 4 puan, 2 firma 3 puan, 3 firma 2 puan, 6 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 3.70, standart sapma 3.16'dır.

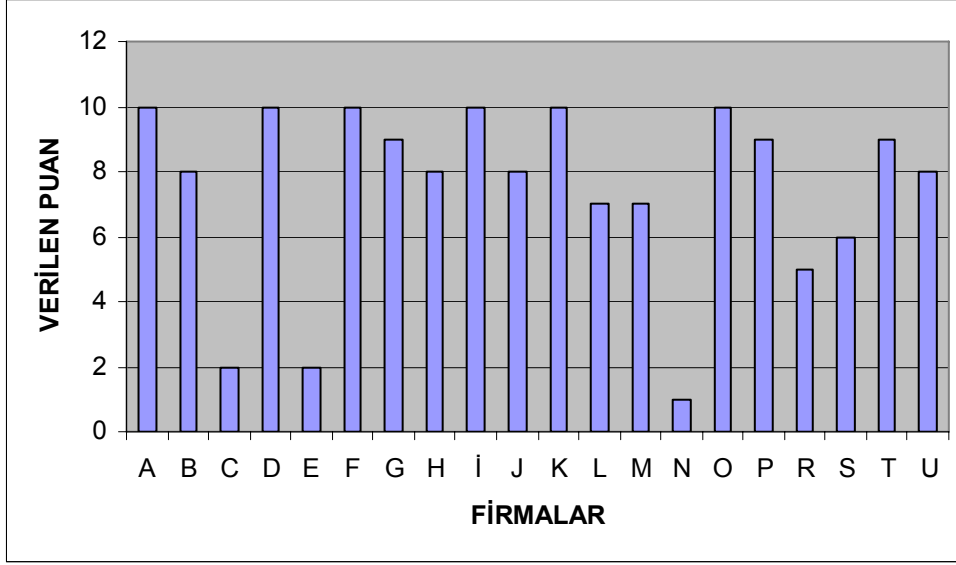
4. Projenin önem (prestij) derecesi ihaleye giriş kararını etkiler mi?



Şekil 3.5 Projenin Prestij Derecesinin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

7 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 3 firma 8 puan, 3 firma 7 puan, 3 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 1 firma 3 puan, 1 firma 2 puan vermiştir. Ortalama 7.40, standart sapma 2.60'dır.

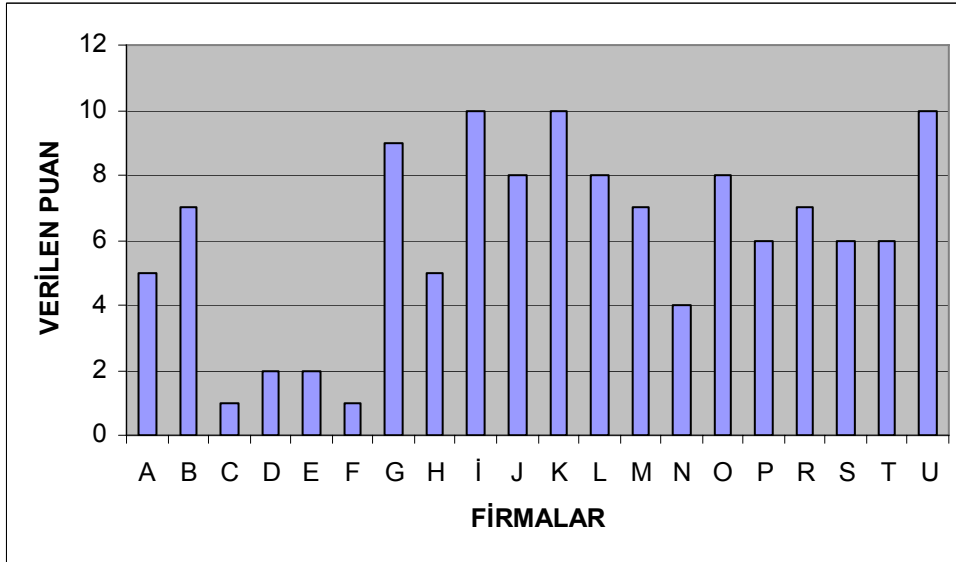
5. İhaleye çıkarılacak iş ile ilgili tecrübeniz ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.6 İş ile İlgili Tecrübenin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

6 firma 10 puan, 3 firma 9 puan, 4 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 1 firma 6 puan, 1 firma 5 puan, 2 firma 2 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 7.45, standart sapma 2.87'dir.

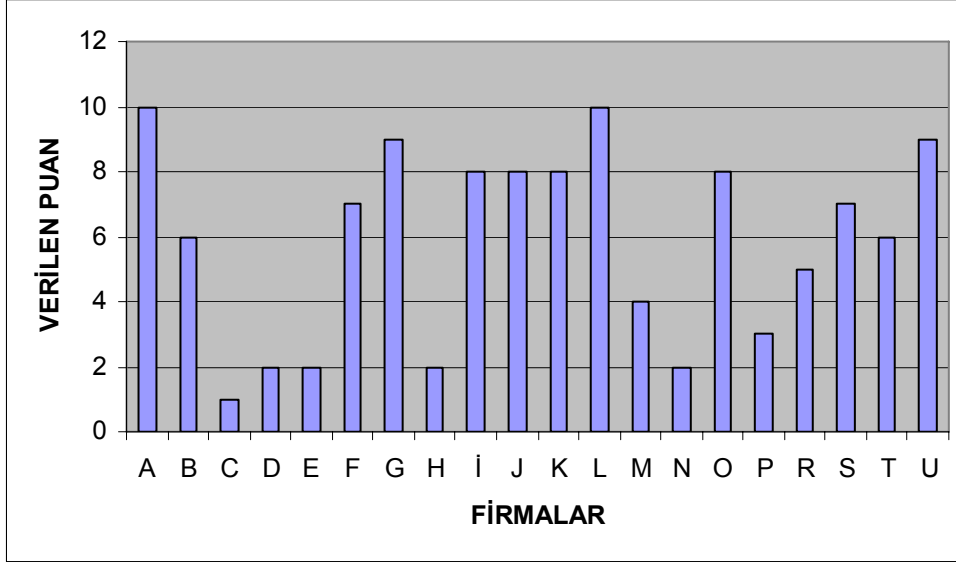
6. İhalenin yapılaş şekli ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.7 İhalenin Yapılış Şeklinin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

3 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 3 firma 8, 3 firma 7 puan, 3 firma 6 puan, 2 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 2 firma 2 puan, 2 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 6.10, standart sapma 2.90'dır.

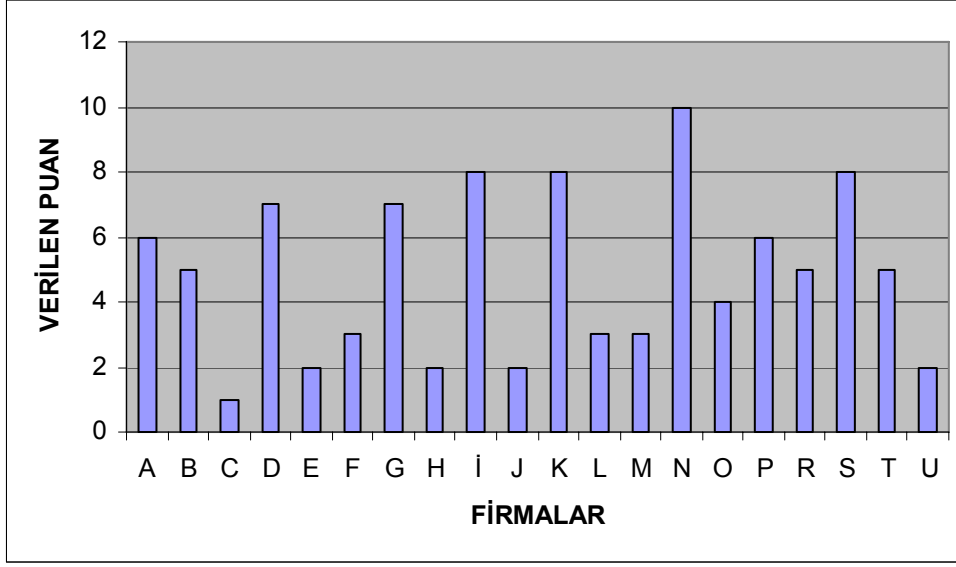
7. Projenin detaylılık derecesi teklif verme kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.8 Projenin Detay Derecesinin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

2 firma 10 puan, 2 firma 9 puan, 4 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 1 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 1 firma 3 puan, 4 firma 2 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 5.85, standart sapma 3.00'dır.

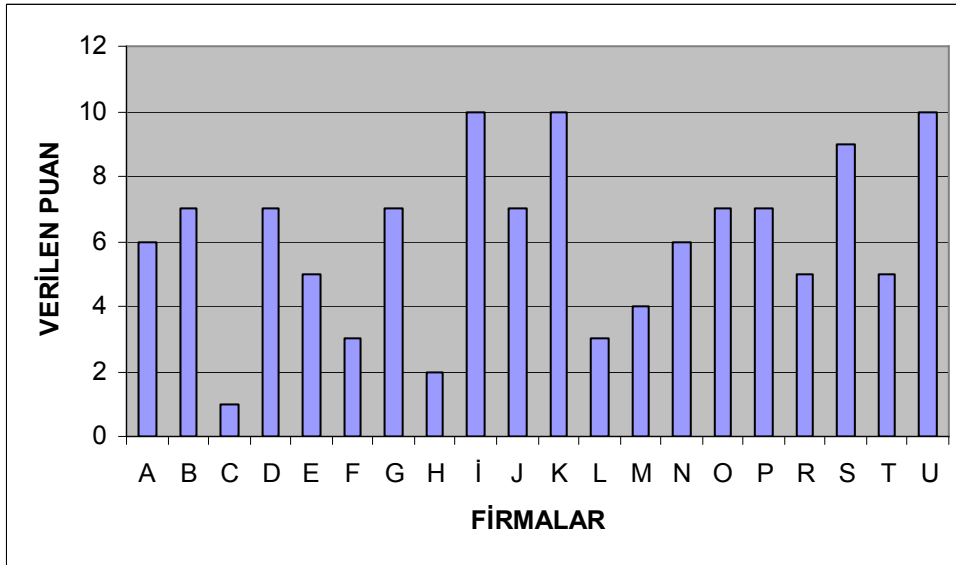
8.Şantiyenin firma merkezine uzaklığı ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.9 Şantiyenin Firma Merkezine Uzaklığının İhalelere Giriş Kararına Etkisi

1 firma 10 puan, 3 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 3 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 3 firma 3 puan, 4 firma 2 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 4.85, standart sapma 2.58'dir.

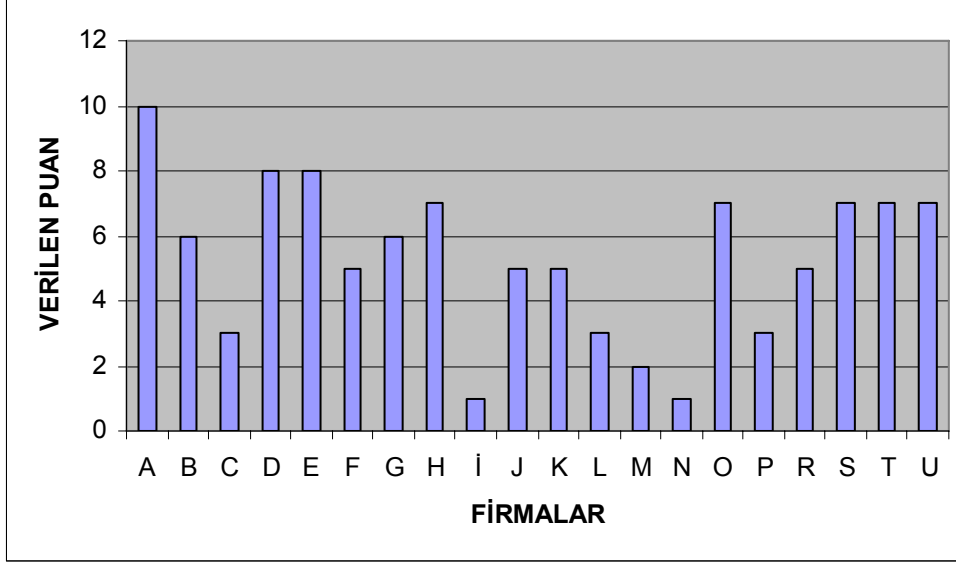
9.Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özelliklerin durumu ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.10 İklim ve Topoğrafik Özellikler

3 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 6 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 3 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 2 firma 3 puan, 1 firma 2 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 6.05, standart sapma 2.61'dir.

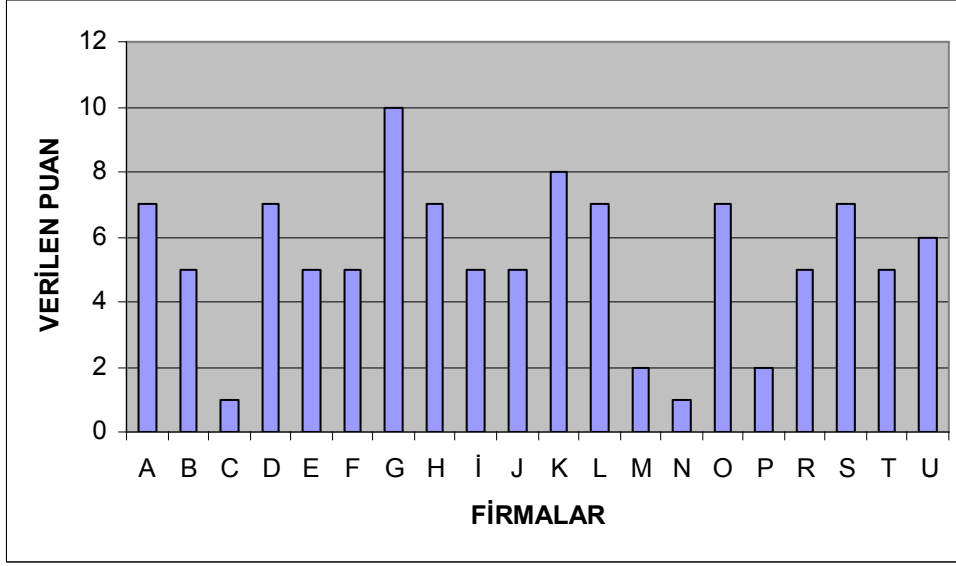
10. İş yapılacak idare ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.11 İş Yapılacak İdarenin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

1 firma 10 puan, 2 firma 8 puan, 5 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 4 firma 5 puan, 3 firma 3 puan, 1 firma 2 puan, 2 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 5.30, standart sapma 2.47'dir.

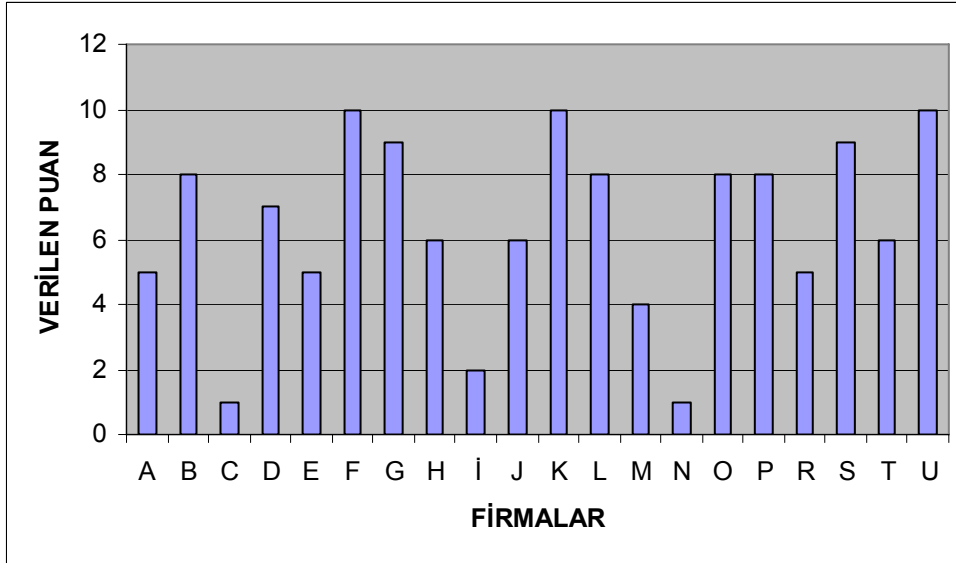
11. Yeni bir işveren ile iş yapacak olmak ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.12 Yeni Bir İşveren ile İş Yapacak Olmanın İhalelere Giriş Kararına Etkisi

1 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 6 firma 7 puan, 1 firma 6 puan, 7 firma 5 puan, 2 firma 2 puan, 2 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 5.35, standart sapma 2.37'dir.

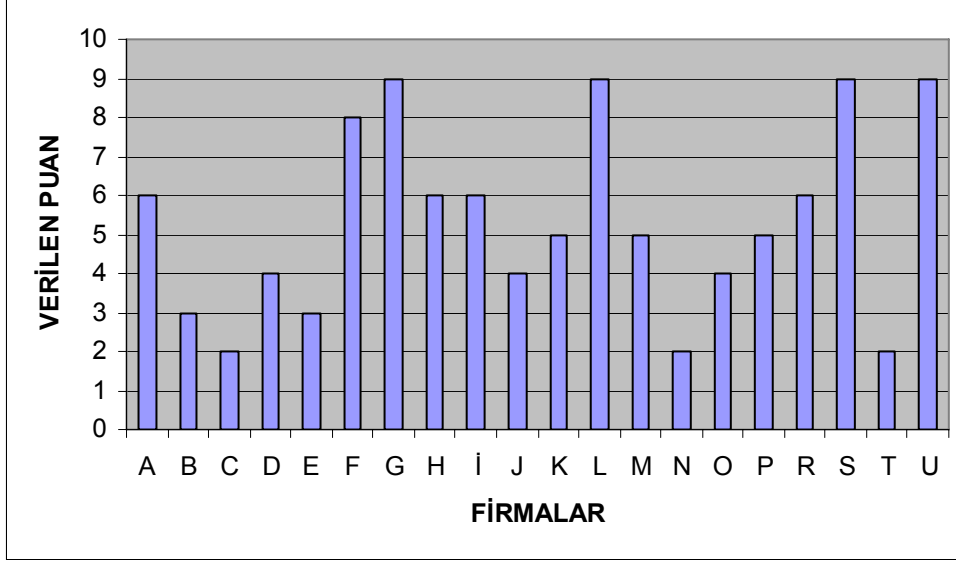
12. Firmanızın mali durumu ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.13 Firmanın Mali Durumunun İhalelere Giriş Kararına Etkisi

3 firma 10 puan, 2 firma 9 puan, 4 firma 8 puan, 1 firma 7 puan, 3 firma 6 puan, 3 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 1 firma 2 puan, 2 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 6.40, standart sapma 2.84'tür.

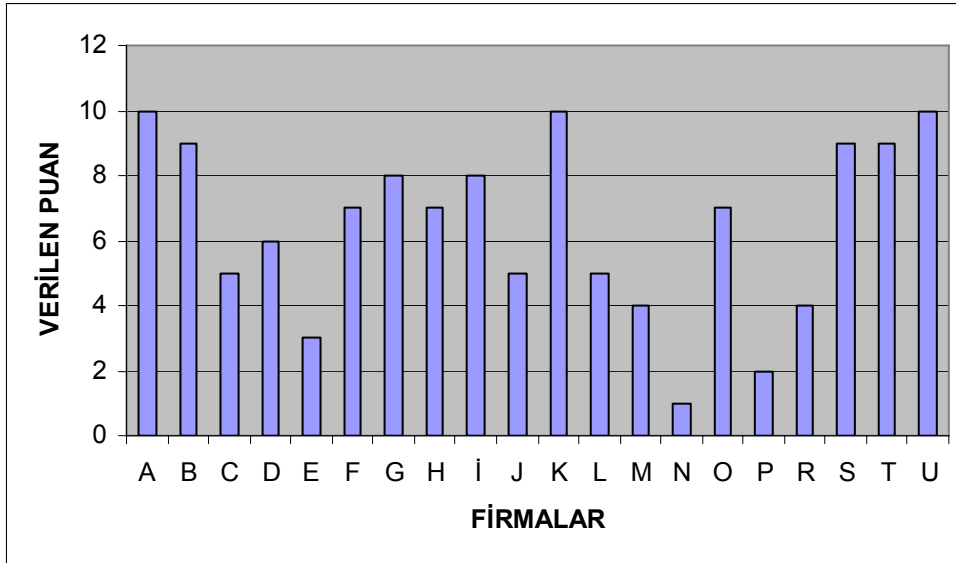
13. Yapılacak işin süresi ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.14 Yapılacak İşin Süresinin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

4 firma 9 puan, 1 firma 8 puan, 4 firma 6 puan, 3 firma 5 puan, 3 firma 4 puan, 2 firma 3 puan, 3 firma 2 puan vermiştir. Ortalama 5.35, standart sapma 2.43'tür.

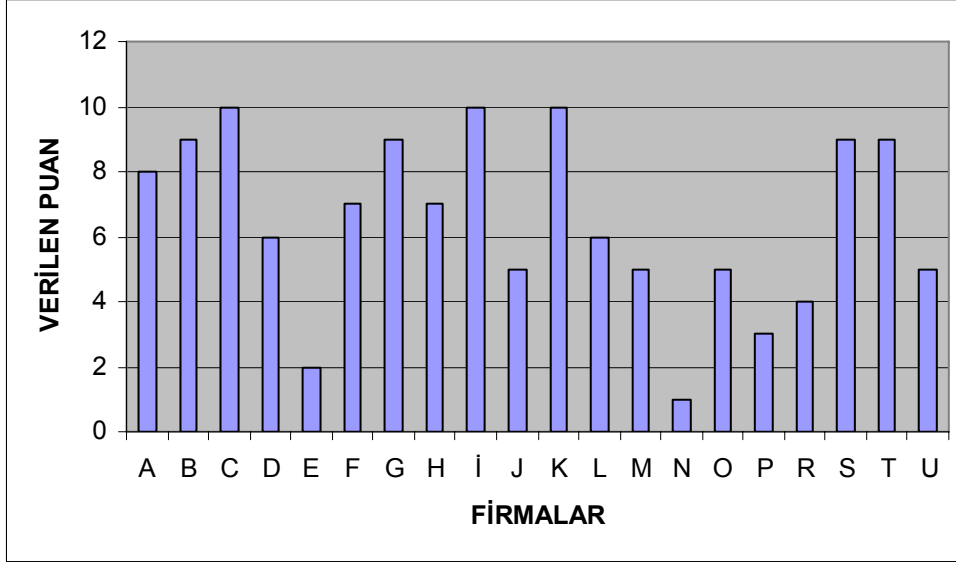
14. Ülkenin ekonomik durumu teklif verme kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.15 Ülkenin Ekonomik Durumunun İhalelere Giriş Kararına Etkisi

3 firma 10 puan, 3 firma 9 puan, 2 firma 8 puan, 3 firma 7 puan, 1 firma 6 puan, 3 firma 5 puan, 3 firma 4 puan, 2 firma 3 puan, 3 firma 2 puan vermiştir. Ortalama 6.45, standart sapma 2.74'tür.

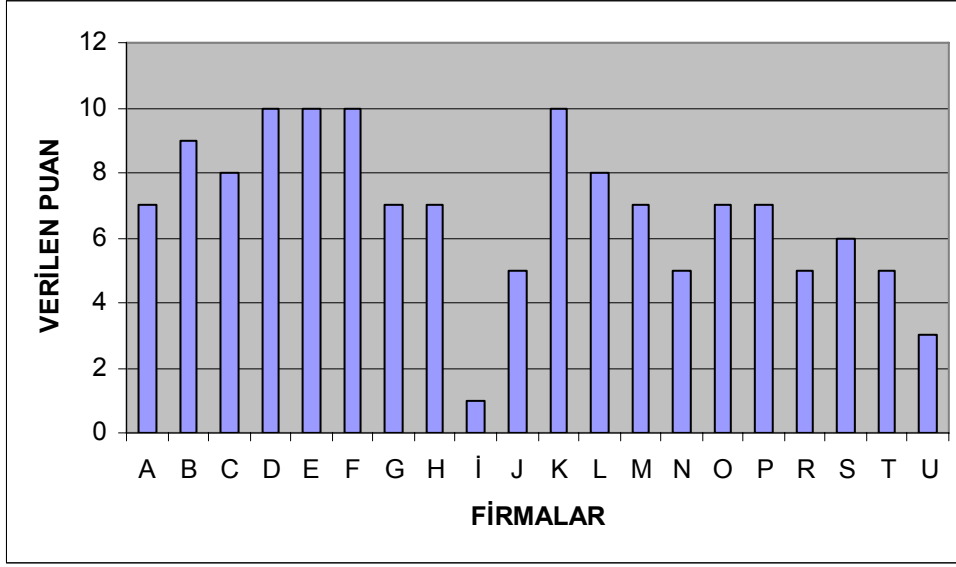
15. Ülkenin siyasi durumu ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.16 Ülkenin Siyasi Durumunun İhalelere Giriş Kararına Etkisi

3 firma 10 puan, 4 firma 9 puan, 1 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 4 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 1 firma 3 puan, 1 firma 2 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 6.50, standart sapma 2.74'tür.

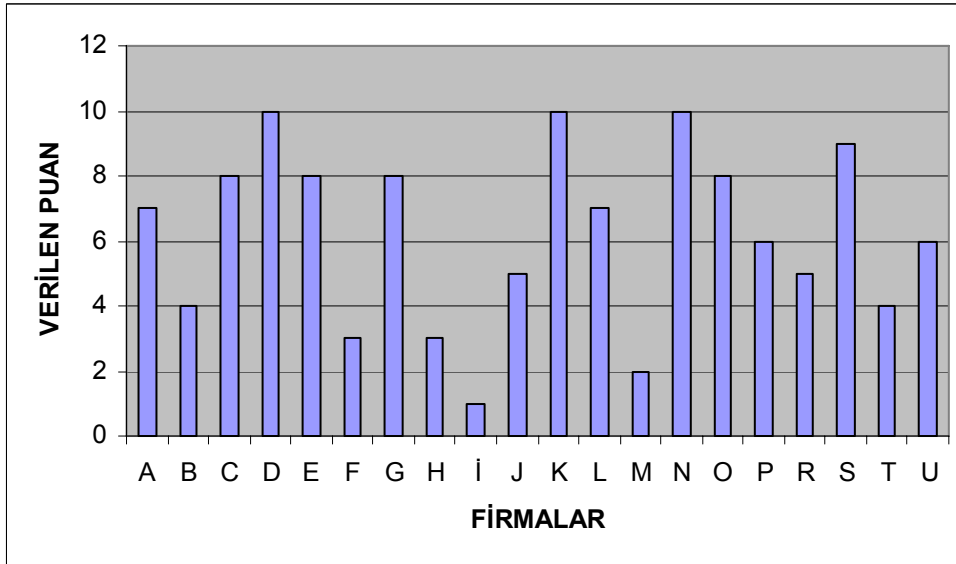
16. Firmanızın teknik kadrosu ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.17 Firmamızın Teknik Kadrosunun İhalelere Giriş Kararına Etkisi

4 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 2 firma 8 puan, 6 firma 7 puan, 1 firma 6 puan, 4 firma 5 puan, 1 firma 3 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 6.85, standart sapma 2.41'dir.

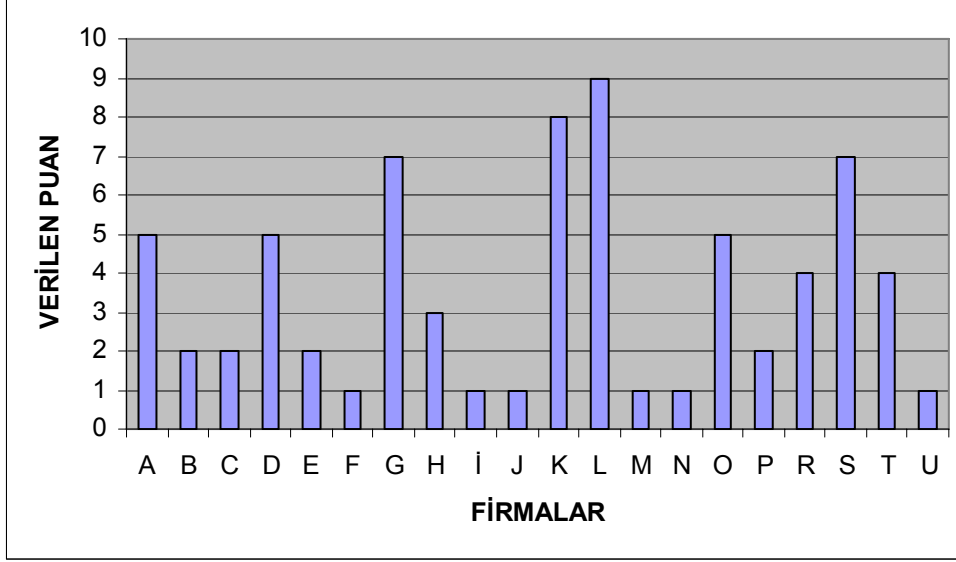
17. Firmanızın makine parkının durumu ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.18 Firmamızın Makine Parkının İhalelere Giriş Kararına Etkisi

3 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 4 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 2 firma 5 puan, 2 firma 4 puan, 2 firma 3 puan, 1 firma 2 puan, 1 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 6.20, standart sapma 2.75'dir.

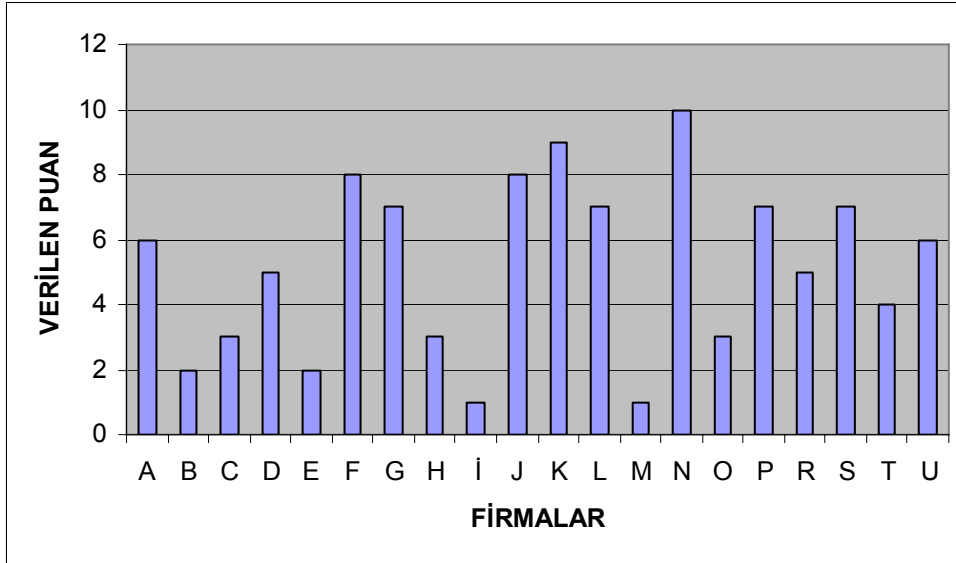
18. İşin mevcut personel dışında yeni personel istihdamı gerektirmesi ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.19 Yeni Personel İstihdamının İhalelere Giriş Kararına Etkisi

1 firma 9 puan, 1 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 3 firma 5 puan, 2 firma 4 puan, 1 firma 3 puan, 4 firma 2 puan, 4 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 3.55, standart sapma 2.61'dir.

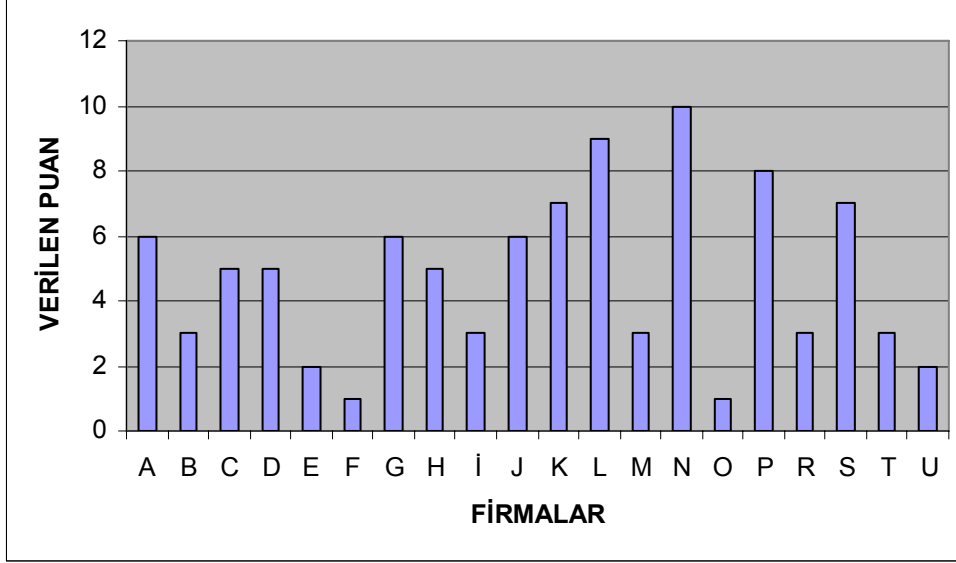
19. Teklif bilgilerinin detaylı olması teklif verme kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.20 Teklif Bilgilerinin Detaylı Olmasının İhalelere Giriş Kararına Etkisi

1 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 2 firma 8 puan, 4 firma 7 puan, 2 firma 6 puan, 2 firma 5 puan, 3 firma 3 puan, 2 firma 2 puan, 2 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 5.20, standart sapma 2.71'dir.

20. Teklif sonrasında işin alınmamasının getireceği maliyet ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?

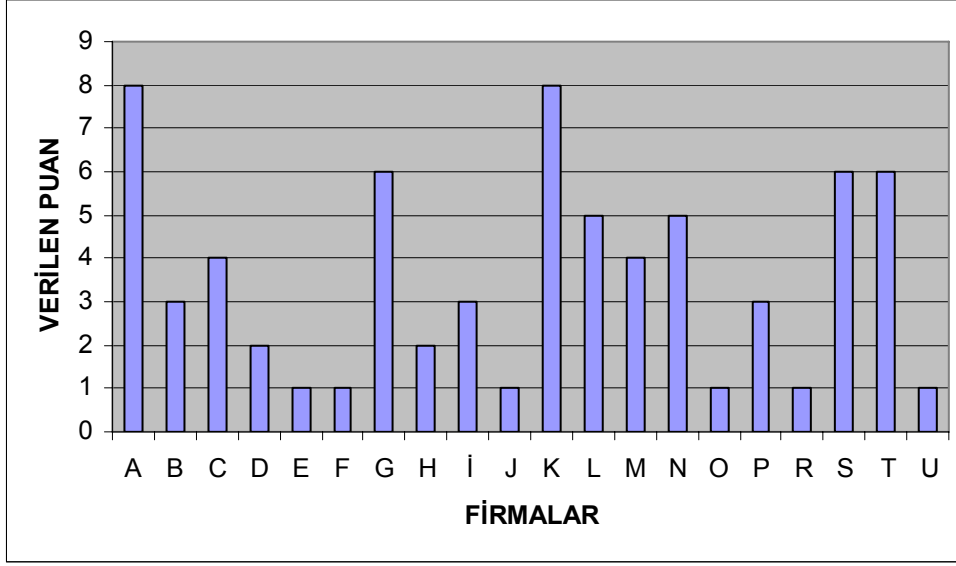


Şekil 3.21 İşin Alınmamasının Getireceği Maliyetin İhalelere Giriş Kararına Etkisi

1 firma 10 puan, 1 firma 9 puan, 1 firma 8 puan, 2 firma 7 puan, 3 firma 6 puan, 3 firma 5 puan, 5 firma 3 puan, 2 firma 2 puan, 2 firma 1 puan vermiştir.

Ortalama 4.75, standart sapma 2.61'dir.

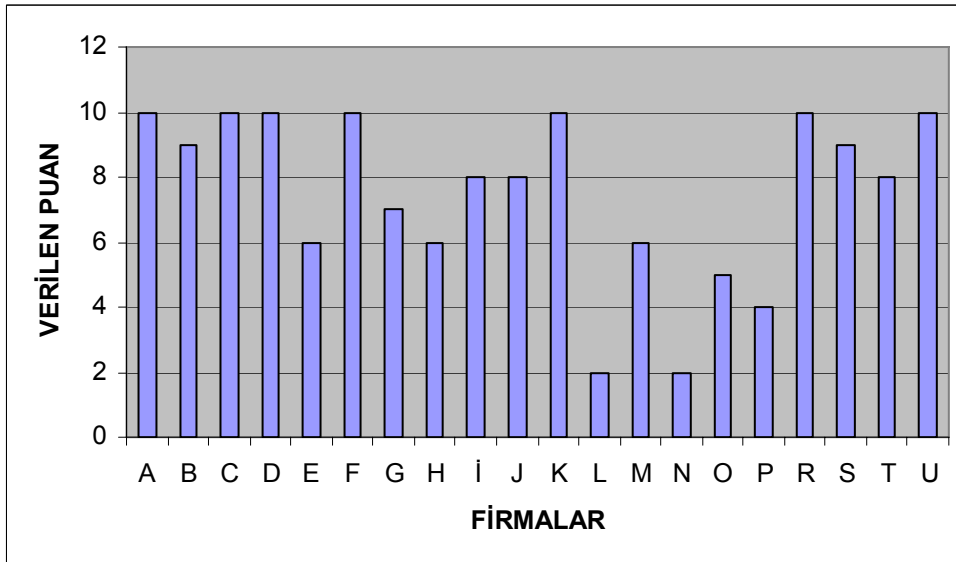
21. Rakip firmaların ihaleye girmesi ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?



Şekil 3.22 Rakip Firmaların İhaleye Girmesinin İhalelere Giriş Kararına Etkileri

2 firma 8 puan, 3 firma 6 puan, 2 firma 5 puan, 2 firma 4 puan, 3 firma 3 puan, 2 firma 2 puan, 6 firma 1 puan vermiştir. Ortalama 3.55, standart sapma 2.37'dir.

22. İşverenin mali gücü ve hakediş ödeme şartlarının durumu işe giriş kararınızı nasıl etkiler?



Şekil 3.23 İşverenin Mali Gücü ve Hakediş Ödeme Koşullarının İhalelere Giriş Kararına Etkileri

7 firma 10 puan, 2 firma 9 puan, 3 firma 8 puan, 1 firma 7 puan, 3 firma 6 puan, 1 firma 5 puan, 1 firma 4 puan, 2 firma 2 puan vermiştir. Ortalama 7.50, standart sapma 2.67'dir.

Sorulara verilen puanlara göre önem derecelerine göre bir sıralama yaparsak yükleniciler için bu etkenlerin önem dereceleri şu sıralanmaktadır:

- 1.İhaleye çıkarılacak işin türü
- 2.İşin keşif bedeli
- 3.İşverenin mali gücü ve hakediş ödeme koşulları
- 4.İhaleye çıkarılacak iş ile ilgili tecrübe
- 5.Projenin prestij derecesi
- 6.Firmanın teknik kadrosu
- 7.Ülkenin siyasi durumu
- 8.Ülkenin ekonomik durumu
- 9.Firmanın mali durumu
- 10.Firmanın makine parkının durumu
11. İhalenin yapılış şekli
- 12.Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özellikleri
- 13.Projenin detaylılık derecesi
- 14.Yeni bir işveren ile iş yapacak olmak
- 15.Yapılacak işin süresi
- 16.İş yapılacak idare
- 17.Teklif bilgilerinin detaylı olması
- 18.Şantiyenin firma merkezine uzaklığı
- 19.Teklif sonrasında işin alınmaması durumunun getireceği maliyet
- 20.İş için istenilen teminat miktarı
- 21.İşin mevcut personel dışında yeni personel istihdamı gerektirmesi
- 22.Rakip firmaların ihaleye girmesi

Herhangi bir firmanın uyguladığı ihale stratejilerinin nelere bağımlı oldukları istatistiksel olarak değerlendirildi.

İlk değerlendirme yapılan puanlamanın madde bazında ortalamalarının ve standart sapmalarının hesaplanması ile yapıldı. Tablo 3.1'de bu değerlendirme görülmektedir.

Tablo 3.1 Ortalama değerlere göre sıralanmış ölçütler

Sıra No	Ölçüt	Ortalama	St. Sapma
1	İhaleye çıkarılacak işin türü	9,00	1,21
2	İşin keşif bedeli	7,50	2,70
3	İşverenin mali gücü ve hak ediş ödeme koşulları	7,50	2,67
4	İhaleye çıkarılacak iş ile ilgili tecrübe	7,45	2,87
5	Projenin prestij derecesi	7,40	2,60
6	Firmanın teknik kadrosu	6,85	2,41
7	Ülkenin siyasi durumu	6,50	2,74
8	Ülkenin ekonomik durumu	6,45	2,74
9	Firmanın mali durumu	6,40	2,84
10	Firmanın makine parkının durumu	6,20	2,75
11	İhalenin yapılaş şekli	6,10	2,90
12	Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özellikleri	6,05	2,61
13	Projenin detaylılık derecesi	5,85	3,00
14	Yeni bir işveren ile iş yapacak olmak	5,35	2,37
15	Yapılacak işin süresi	5,35	2,43
16	İş yapılacak idare	5,30	2,47
17	Teklif bilgilerinin detaylı olması	5,20,	2,71
18	Şantiyenin firma merkezine uzaklığı	4,85	2,58
19	İşin alınmamasının getireceği maliyet	4,75	2,61
20	İş için istenilen teminat miktarı	3,70	3,16
21	İşin mevcut personel dışında yeni personel istihdamı gerektirmesi	3,55	2,61
22	Rakip firmaların ihaleye girmesi	3,55	2,37

Tablo 3. 1 'e göre stratejik olarak ihalelere giriş kararı verilmesinde en az önemli etken olarak "rakip firmaların ihaleye girmesi" gösterilirken, en çok öneme sahip ölçüt "işin türü" olarak belirlenmektedir.

Ayrıca firmanın bazı öznelikleri ile ihale stratejileri arasındaki ilişkiler de istatistiksel olarak incelendi. Bu firma öznelikleri olarak firmada çalışan veya personel sayısı ve firmanın hâlihazırdaki şantiye sayısı ele alındı. Firmanın çalışan personel sayısı firma büyüklüğünü gösterirken, şantiye sayısı firmanın iş kapasitesini göstermektedir. Bu değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesinde korelasyon katsayısı (r) hesaplandı ve her bir öznelik için ayrı ayrı olarak sıralanıp tablolatırıldı.

Tablo 3.2’de firma çalışan personel sayısı ile ölçütler arasındaki korelasyon katsayıları tek tek ele alınıp sıralama yapıldı.

Tablo 3.2 Firma personel sayıları ile ölçütler arasındaki korelasyon katsayıları

Sıra No	Ölçüt	r
1	İş yapılacak idare	-0,09
2	İhaleye çıkarılacak işin türü	0,086
3	İşverenin mali gücü ve hakediş ödeme koşulları	0,089
4	Şantiyenin firma merkezine uzaklığı	0,166
5	Yapılacak işin süresi	0,181
6	İhaleye çıkarılacak iş ile ilgili tecrübe	0,187
7	İşin keşif bedeli	0,201
8	İşin alınmamasının getireceği maliyet	0,207
9	Projenin detaylılık derecesi	0,231
10	Ülkenin siyasi durumu	0,234
11	Ülkenin ekonomik durumu	0,264
12	Firmanın makine parkının durumu	0,276
13	Firmanın teknik kadrosu	0,277
14	Teklif bilgilerinin detaylı olması	0,284
15	Projenin prestij derecesi	0,288
16	Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özellikleri	0,294
17	Yeni bir işveren ile iş yapacak olmak	0,328
18	Firmanın mali durumu	0,364
19	İşin mevcut personel dışında yeni personel istihdamı gerektirmesi	0,432
20	Rakip firmaların ihaleye girmesi	0,441
21	İhalenin yapılış şekli	0,442
22	İş için istenilen teminat miktarı	0,477

Tablo 3.2’ye göre ihale stratejileri belirlenirken “işin teminat miktarı” büyük firmalardaki karar mekanizmalarında daha önemli olmaktadır. Bir başka deyişle, firma büyüdükçe (personel sayısı arttıkça) iş için istenilen teminat miktarına verilen önemde artmaktadır. Bu durum Tablo 3.1’deki sıralama ile çelişkili gibi görünse de, yapılan bu çalışmada daha çok orta ve küçük ölçekli firmalarla anket düzenlendiği ve bunun da sonucu bu yönde etkilediği düşünülebilir. Bu tür, personel sayısı açısından büyük sayılabilecek firmalar için ihalelere girişte “iş yapılacak idare”nin kim olduğu dahil çoğu özellik fazla önem taşımamaktadır.

Tablo 3.3 Firma şantiye sayıları ile ölçütler arasındaki korelasyon katsayıları

Sıra No	Ölçüt	r
1	Projenin prestij derecesi	-0,38
2	Ülkenin siyasi durumu	-0,36
3	İhaleye çıkarılacak işin türü	-0,34
4	İşverenin mali gücü ve hakediş ödeme koşulları	-0,29
5	Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özellikleri	-0,26
6	Ülkenin ekonomik durumu	-0,24
7	İşin mevcut personel dışında yeni personel istihdamı gerektirmesi	-0,20
8	İhaleye çıkarılacak iş ile ilgili tecrübe	-0,18
9	Rakip firmaların ihaleye girmesi	-0,17
10	İhalenin yapılış şekli	-0,12
11	Şantiyenin firma merkezine uzaklığı	-0,08
12	İş için istenilen teminat miktarı	-0,05
13	Firmanın makine parkının durumu	-0,04
14	İş yapılacak idare	0,00
15	Yeni bir işveren ile iş yapacak olmak	0,02
16	Firmanın mali durumu	0,04
17	Projenin prestij derecesi	0,08
18	Firmanın teknik kadrosu	0,08
19	Yapılacak işin süresi	0,09
20	İşin alınmamasının getireceği maliyet	0,11
21	Teklif bilgilerinin detaylı olması	0,16
22	İşin keşif bedeli	0,18

Tablo 3.3’de firma iş alma kapasitesi ile ölçütler arasındaki korelasyon değerlerine göre bir sıralama yapıldı. Bu sıralamaya göre ihaleye çıkarılacak işin keşif bedeli en önemli faktörlerden biri olarak görünmektedir. Bu noktada yukarıdaki değerlendirmeler ışığında ihale stratejisi belirlenirken en önemli ölçütün işin türü, iş için istenilen teminat miktarı ve işin keşif bedelinin oluşturduğu söylenilebilir. Tablo 3.3’e göre firma şantiye sayısı artıkça ihaleye çıkarılan işin keşif bedeli yani mali kaygıların daha önemli olduğu göze çarpmaktadır.

Anket çalışması esnasında yüklenicilere yöneltilen, teklif hazırlama departmanlarının varlığı ve kimlerden oluştuğuna dair sorulan sorulara bu konu ile ilgili personellerinin olduğuna dair bilgi vermişlerdir. Fakat birebir yapılan görüşmelerde departman görevlisi olan kişilerin yalnızca bu görevle sorumlu olmadıkları birden fazla işin

sorumluluk alanlarına girdiği görülmüştür. Bazı firmalarda ise ihaleye hazırlık aşamasında teklif ile ilgili çalışmaları yapan keşifçi, fiyat analizci, tahmin hesapçı ve planlama-programlama işini yapan kişilerin aynı olduğu görülmüştür. Bununda günümüzde hala bu konuyla ilgili profesyonel bir yaklaşım olmadığı kanısına varmamıza neden olduğu söylenebilir.

Yüklenicilerin teklif hazırlama metoduna bakıldığında öncelikle ihaleye çıkarılacak işin üzerinden bir metraj analizi yapıldığı, piyasa fiyatlarına göre değerlendirmelerin yapıldığı daha sonrada genel giderlerin de eklenmesi ile bir maliyet hesabı yapıldığı görülmektedir. Bu noktada maliyeti saptamada projenin detaylılık derecesinin müteahhitler için daha önemli olması beklenmektedir.

Literatür çalışmaları sürecinde yapılan araştırmalarda, rakip firmaların izlemiş oldukları stratejiler ve ihalelere yaklaşımları konusunda detaylı çalışmalar yaparak durum analizi yapmaları tavsiye edilirken; ankete katılan firmaların çoğu rakiplerini göz ardı ederek ihaleyi sadece işveren ve kendisi arasında bir faaliyet olarak gördüğünü ortaya koymuştur.

İhalelere katılım sürecinde yüklenicilerin öncelikli yaklaşımları, işin mali getirileri ile ilgilidir. Teklif dosyası hazırlanmasının ihale bedelinin içinde çokta küçümsemeyecek bir değer olduğu öngörülürken firmaların çoğunun bu kaybı göz ardı ettiği görülmüştür. Aynı şekilde ihalelerde firmanın teknik kadrosunun ihaleye giriş için önemli olduğu görülürken yeni personel istihdamı daha az önemsenmiştir.

Şantiyenin firma merkezine uzaklığının yönetimin etkinliğini azaltacağı düşünülürken anket sonuçlarında bu faktörün ihaleye girişte karar vermeyi çok etkilemediği görülmüştür.

Firmanın makine parkının durumunun hala etkili olduğu görülmüştür bu da taşeronlarla çalışmanın hala yaygınlaşmadığını ifade etmektedir.

Tüm etkenleri grupladığımızda önce maliyetle ilgili etmenler ardından ülkenin mevcut durumu ile ilgili etmenler daha sonra iş ile ilgili etmenler, en sonda rakiplerin önemli olduğu sonucuna varılmıştır.

Tüm yüklenicilerin ilk başta odak noktalarının mali kaygılar ve sektördeki konum olduğu söylenebilir. Bu kaygılarda yüklenicileri fazla seçici olmadan sadece iş yapmak için iş yapmaya yönlendirmektedir. Bu da ileride doğabilecek daha iyi işi imkanların

kaçmasına neden olmaktadır. O anki iş için belirsizlikler, işin alınmasının veya alınmaması durumunda gelecek yükler geri planda tutulmuştur.

Daha önce yapılmış benzer bir çalışmada orta ve küçük ölçekli yükleniciler için öncelikle işe ve işverene bağlı faktörlerin daha etkili olduğu gözlenmiştir. Yine benzer bir çalışmada öncelik olarak firmanın uzun vadede mevcut bir iş hacmine sahip olması ile ilgili etkenlerin daha önemli olduğu belirlenmiştir. Bu tez kapsamında yapılan çalışmada ise zamanla yükleniciler için mali kaygıların daha fazla önem kazandığı gözlenmiştir.

5.SONUÇ VE ÖNERİLER

Kamu ve özel sektörde yapılan ihaleler şeffaflaştırılarak, kurallar ve işleyişten kaynaklanan belirsizliklere yer bırakmayacak şekilde açık bir biçimde belirlenmeli ve tüm katılımcılara eşit bir şekilde uygulanmalıdır.

İşveren idarelerin hala uygulanması muamma olan makul teklif anlayışını ‘aşırı düşük teklif’ yaklaşımından vazgeçip ‘ekonomik olarak en avantajlı teklif’ olarak uygulamada da değiştirmeleri gerekmektedir. Çünkü bu kavram yükleniciler için hala bir sorun teşkil etmektedir. Yüklenicilerde bu bağlamda maddi kaygılardan kurtulamadığı için yapılan işin kalitesi ile ilgili problemler doğmaktadır. Uygulamada, ihalenin kazanılmasındaki sadece en düşük maliyet unsuru ortadan kalktığına daha profesyonel yaklaşımlar türeyecek ve daha kaliteli işler ortaya çıkacaktır.

Kamu ihale sisteminin etkili bir biçimde uygulanması sağlanmalıdır. Bu sayede vergi mükellefi vatandaşlar, vergilerinin yerinde kullanıldığından emin olacaklar, tüketiciler kamu hizmetlerinden en verimli ve uygun şekilde yararlanabilecekler, bürokratlar şeffaf bir sistemde açık kurallar rehberliğinde hareket edebilecekler ve dış yatırımcılar, açık ve adil rekabet ortamının etkisiyle yatırımlarını artıracaklardır.

Araştırmalar göstermiştir ki bugün oturmuş firmalar bile mali hususları hayati derecede önemsemektedirler. Her firmanın geleceğe yönelik belirli stratejileri olmalıdır ve bunlar değişen koşullara göre tekrar analiz edilerek sürekli yenilenmelidir.

İnşaat şirketleri, ihale öncesi sürece yönelik faaliyetlerine dayalı deneyimlerini kişisel olarak bırakmayıp dokümanlaştırdıklarında ve gerçekten bir teklif hazırlama departmanı kurarak sürece biraz daha profesyonel olarak yaklaştıklarında daha sağlıklı bir ihale sistemi gerçekleşecek ve firmalar sektörde hedeflerine ulaşarak varlıklarını uzun süre koruyabileceklerdir.

KAYNAKLAR

- Anonim, 2005. **Sürdürülebilir İhale Yöntemi**, . Türkiye Müteahhitler Birliği, 27-41 s. Ankara
- Anonim, 2005. **Yapım İşleri İhaleleri Uygulama Yönetmeliği**.. DSİ İdare ve Mali İşler Daire Başkanlığı Basım ve Foto-Film Şube Müdürlüğü. Ankara.
- Dikbaş, H.A., 1995. **Türk İnşaat Firmalarının Teklif Verme Sürecinde Karar Vermelerini Etkileyen Faktörlerin Analizi**. Doktora Tezi (Basılmamış), İstanbul Teknik Üniversitesi, 1-18s, İstanbul.
- Gencer, H., 2002. **Türkiye Kamu Yatırım İhalelerinde İndirim Oranlarını Etkileyen Faktörler ve Sistemin İyileştirilmesine Yönelik Yaklaşımlar**. Doktora Tezi(Basılmamış), . Yıldız Teknik Üniversitesi, 7s, İstanbul.
- İrkıçatal, M.A.,2004. **Kamu İnşaat İhalelerinde Teklifin Oluşumunu Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi**. Yüksek Lisans Tezi (Basılmamış), . Gazi Üniversitesi, 16s, Ankara.
- İrmak, H.,1999. **Bir Türk İnşaat Firmasının Teklif Hazırlama Yöntemi**. Yüksek Lisans Tezi (Basılmamış), İstanbul Teknik Üniversitesi, 27-34s İstanbul.
- İşık, A. , 2006. **İstatistik-II**. Beta Basım A.Ş. 700 s. Ankara.
- İşıker, B.,1999. **Kamu İnşaat İhalelerinde Teklifin Oluşumunu Etkileyen Faktörler**. Yüksek Lisans Tezi (Basılmamış), . Gazi Üniversitesi, 19s Ankara
- Korkmaz, A., 2004. **Teklif Verme Sürecinde Olan Yükleniciler İçin İnşaat Sözleşmelerinde Risk Kaynakları**. Yüksek Lisans Tezi (Basılmamış), İstanbul Teknik Üniversitesi, 38s İstanbul.
- Park,W.R., Chapin,W.B., 1992. **Construction Bidding: (Strategic Pricing for Profit)**. Newyork,.
- Polat, G., 1999. **Yüklenici İnşaat Firmalarının Teklif Hazırlama ve Maliyet Yönetim Sistemlerinin Değerlendirilmesi**. Yüksek Lisans Tezi (Basılmamış), İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Uran, A.,2003. **İnşaat Teklif Stratejileri ve Karar Modellerinin İncelenmesi**. Yüksek Lisans Tezi (Basılmamış), . İstanbul Üniversitesi 18-185s İstanbul.

TEŐEKKÖR

Tez çalıőmam boyunca bilgisi, sabrı ve anlayıőıyla desteğini benden esirgemeyen danıőman hocam Yrd. Doç. Dr. Hilmi Coşkun'a teőekkÖrlerimi sunarım.

Tez çalıőmam da ayrıca hep bana yanımnda olduklarını hissettiren, ilgilerini benden esirgemeyen aileme, arkadaőlarım Bahar Puli Kılıçlar, Talent Kılıçlar, Zafer Karaoęlan'a ve çalışma arkadaőlarım da sonsuz teőekkÖr ederim.

ÖZGEÇMİŞ

1981 yılında Malatya’da doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi aynı ilde tamamladım.

2004 yılında Mustafa Kemal Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi İnşaat Mühendisliği Bölümünden mezun oldum.

2006 yılından beri Mersin Yenişehir Belediyesi İmar Müdürlüğü’ne bağlı İnşaat Ruhsat Amirliği’nde İnşaat Mühendisi olarak çalışmaktayım.

EKLER

EK-I

Sayın Firma Yetkilisi,

Bildiğiniz gibi ülkemiz ekonomisi içinde, inşaat sektörünün ekonomiye önemli etkisi vardır. İnşaat sektöründe firmaların çokluğu beraberinde büyük bir rekabet ortamı da yaratmaktadır. Bu durumun getirisi olarak firmalar bazen sadece iş adına bir işe girmektedirler. Sonuçta yaptıkları iş maliyetlerini bile karşılayamamakta ve kendilerini zarara sokacak durumlara girmektedirler. Firmaların ihalelere girişte verdikleri teklif fiyatlarının bilimsellikten uzak olması firmaları zarara sokmaktadır. Böyle bir ortamda konuya daha bilimsel yaklaşan birçok firma da ya iş alamamakta ya da mevcut ortama ayak uydurmaktadır.

Bu konuda Mustafa Kemal Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde yüksek lisans çalışması olarak firmaların teklif verme sürecinde uyguladıkları stratejiler hakkında incelemeler ve değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu değerlendirmeler ışığında genel olarak hangi stratejilerin daha etkin olduğunun ortaya çıkması ve değişen çevre koşullarının kararları nasıl şekillendirdiğinin belirlenmesi beklenmektedir.

Yapılan yatırımların karşılığını almak için ihale öncesi sürecin çok iyi değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu süreç bir firmanın teklif fiyatını ve sonuçta işten ne kadar kar/zararla çıkacağını belirlemektedir. Sizin firmanızın teklif fiyatının belirlenmesi sürecine ilişkin deneyimlerden faydalanmak için bir 'anket formu' ekte verilmektedir.

İlgilerinize sunarım.

Saygılarımla,

İnşaat Mühendisi

Nesrin KATIRCI

FİRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1. Firmanızın adı:
2. Firmanızın kuruluş yılı:
3. Firmada çalışan personel sayısı:
4. Mevcut şantiye sayısı:
5. Firmanızın sermayesi:
6. Halen yapımı devam eden işlerin keşif bedelleri:
7. Firmanızın 2005 yılı cirosu:
8. Firmanızın uzmanlaştığı alan:
9. Firmanızın teklif hazırlama elemanları (varsa)
 - Fiyat analizcisi
 - Keşifçi
 - Tahmin hesapçı
 - Planlama programlama
10. Teklif kararının verildiği kademe
 - Genel müdür
 - Yönetim kurulu
 - Merkez mühendisleri
 - Keşifçiler
 - Tahminciler

Soruları sizin için önem derecesine göre 1-10 arasında puanlandırınız.

(10 puan evet çok etkiler, 1 puan hiç etkilemez)

Puan

1. İşin türü ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
2. İşin keşif bedeli işi alma kararınızı etkiler mi?
3. İş için istenilen teminat miktarı ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
4. Projenin önem (prestij) derecesi ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
5. İhaleye çıkarılacak iş ile ilgili tecrübeniz işe giriş kararınızı etkiler mi?
6. İhalenin yapılış şekli ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
7. Projenin detaylılık derecesi teklif verme kararınızı etkiler mi?
(Yapılacak işlerin kalem sayısının fazla olması)
8. Şantiyenin firma merkezine uzaklığı ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
9. Şantiyenin bulunduğu yerin iklim ve topoğrafik özelliklerin durumu
ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
10. İş yapılacak idare ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
11. Yeni bir işveren (idare) ile iş yapacak olmak ihaleye giriş kararınızı etkiler mi?
12. Firmanızın mali durumu ihale alma kararınızı etkiler mi?
13. Yapılacak işin süresi ihaleye giriş kararınızı ne kadar etkiler?
14. Ülkenin ekonomik durumu teklif verme kararınızı ne kadar etkiler?
15. Ülkenin siyasi durumu teklif verme kararınızı ne kadar etkiler?
16. Firmanızın teknik kadrosu ihaleye giriş kararınızı nasıl etkiler?
17. Firmanızın makine parkının durumu teklif verme kararınızı etkiler mi?
18. İşin mevcut personeliniz dışında yeni personel istihdamı gerektirmesi
ihale giriş kararınız nasıl etkiler?
19. Teklif bilgilerinin detaylı olması teklif verme kararınızı ne kadar etkiler?
20. Teklif sonrasında işin alınmaması durumunda bu durumun getireceği maliyet
ihaleye giriş kararınızı ne kadar etkiler?
21. Rakip firmaların ihaleye girmesi ihaleye giriş kararınızı nasıl etkiler?
22. İşverenin mali gücü ve hakediş ödeme şartlarının durumu işe giriş kararınızı
nasıl etkiler?

