



# İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ



## GEMİ YAT VE HİZMETLERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

### “GEMİ VE YAT SEKTÖRÜ” UR-GE PROJESİ

### İHTİYAÇ ANALİZİ HİZMET ALIM İŞARTNAMESİ

#### TANIMLAR

<b>İstekli</b>	: Teklifi veren firma
<b>Hizmet Sağlayıcı</b>	: İhaleyi kazanan firma
<b>Hizmet</b>	: İhale konusu olan hizmetin bütünlük olarak kesintisiz bir şekilde temin edilmesi HİZMET, olarak ifade edilecektir.
<b>Hizmet Alan / İİB</b>	:İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (Alt Birlik: Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği)
<b>UR-GE Tebliğ</b>	:5973 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yürürlüğe konulan İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında yer alan UR-GE Projesi
<b>Sözleşme</b>	: Hizmet Sağlayıcı ile İİB arasında imzalanan sözleşme.
<b>Sözleşme Tarihi</b>	: Hizmet Sağlayıcı ile sözleşme yapılma tarihidir.

#### I. SATIN ALMANIN KONUSU VE TEKLİF VERMEYE İLİŞKİN HUSUSLAR

##### 1. Birliğe İlişkin Bilgiler

###### 1.1. Birliğin;

- Adı: İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ( Şartnamenin devamında İİB olarak anılacaktır. Alt Birlik adı Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'dir.)
- Adresi: Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Cad. Dış Ticaret Kompleksi No:3 C Blok Bahçelievler / İstanbul
- Telefon numarası : 212 454 05 28
- Faks numarası : 212 454 05 01 - 02
- E-posta adresi : [gemi@iib.org.tr](mailto:gemi@iib.org.tr)
- Web sitesi : [www.iib.org.tr](http://www.iib.org.tr)
- İlgili personelinin adı, soyadı, unvanı ve e-posta adresi: Burçhan Hazal KARAKUŞ / Proje Uzmanı, [bkarakus@iib.org.tr](mailto:bkarakus@iib.org.tr)

1.2.Teklif verenler, satın almaya ilişkin bilgileri yukarıdaki adres ve numaralardan görevli personelle irtibat kurmak suretiyle temin edebilirler.

##### 2 - Satın Alma konusu mal ve hizmete ilişkin bilgiler

###### 2.1. Satın alma konusu mal ve hizmetin;

- Adı: İhtiyaç Analizi Hizmet Alımı
- Analizin yerine getirileceği yer: İhtiyaç Analizi Hizmet Alımı ağırlıklı olarak İstanbul ve çevresine ek olarak Bursa, Yalova ve Kocaeli'de faaliyet gösteren “**gemi ve yat**” sektörü üreticisi firmaların merkez, tesis ve/veya online olarak gerçekleştirilecek olup ayrıca İİB tarafından belirlenen yerlerde olabilecektir.

##### 3 - Satın Almaya ilişkin bilgiler

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği  
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Cad. No:3  
Dış Ticaret Kompleksi, C Blok. Yenibosna - İstanbul  
Tel : ( 0212 ) 454 05 00 Faks : ( 0212 ) 454 05 01- 02  
E-posta : [iib@iib.org.tr](mailto:iib@iib.org.tr)  
[www.iib.org.tr](http://www.iib.org.tr)



[İstanbul İhracatçı Birlikleri](https://www.facebook.com/iib.org.tr)



[@İst. İhracatçı Birl. @IhracatBrk](https://twitter.com/ist_ibracatci_birl)

- 3.1.** a) Satın alma usulü: Belli teklif verenler arasında ihale usulü  
b) Tekliflerin sunulacağı adres: Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Cad. Dış Ticaret Kompleksi No:3 C Blok Bahçelievler / İstanbul  
c) Satın alma komisyonunun toplantı yeri: Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Cad. Dış Ticaret Kompleksi No:3 C Blok Bahçelievler / İstanbul  
d) Son teklif verme tarihi : 11 Eylül 2023, Pazartesi günü mesai bitimi  
e) Son teklif verme saati : 17.30

## **II. TEKNİK DETAYLAR**

### **4- İlgili Tebliğ ve Projenin Amaçları**

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından uygulanmakta olan UR-GE Genelgesi, aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların bir küme oluşturarak ortak hedeflere yönelik bir sinerji yakalamalarını ve bu sinerjiden faydalanarak hedef pazarda daha güçlü bir algı yaratmalarını hedeflenmektedir. Bu yaklaşım ile Türkiye'nin ihracat hedefine ulaşma sürecinde benimsediği kümelenme yaklaşımı 2010/8 Sayılı Ekonomi Bakanlığı Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi (URGE) Tebliği'nin 2010 yılında yürürlüğe girmesiyle uygulamaya geçirilmiştir.

Söz konusu desteğe istinaden Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği (İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği) tarafından gemi ve yat sektörüne yönelik olarak yürütülmesi planlanan Gemi ve Yat Sektörü UR-GE Projesi için ihtiyaç analizi danışmanlığı hizmeti alınacaktır.

Projemiz ile sektörde faaliyet gösteren firmaların uluslararası alanda rekabet edebilirliğini üst seviyelere çıkararak pazar paylarını genişletmeleri ve ihracatlarını geliştirmeleri amaçlanmaktadır. İhracatı arttırmaya yönelik yapacağımız faaliyetler; ülkeye döviz girişi sağlama, ülkemiz ekonomisinin dışa bağımlılığını azaltması ve Türk markalarının diğer ülkelere tanıtılması gibi çeşitli alanlarda katkı sağlayacaktır. Tüm bu bilgiler doğrultusunda, projemizin asıl hedefi gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren firmaları kümelenme mantığı etrafında bir araya getirerek, işbirliği kuruluşların öncülüğünde söz konusu firmaların var olan ihracatlarını artırma, hiç ihracat yapmamış olan firmalara bu imkanı sağlama ve yürütülecek ortak çalışmalar ile uluslararası pazarlarda rekabet edebilir bir yer edinmelerini sağlamaktır.

2023-2025 Orta Vadeli Programında ihracat hedefine katkıda bulunmak amacıyla, gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren, ihracat yapan veya ihracat yapma potansiyeli olan firmalardan oluşan bir küme oluşturarak küme paydaşlarına küresel rekabet gücü ve üstünlüğü sağlayacak bir ihracat stratejisinin belirlenerek bu doğrultuda gerekli eylem planlarının gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır. Gerçekleştirilecek eğitim, danışmanlık, yurtdışı ve yurtiçi pazarlama faaliyetleri neticesinde ise firmaların sürdürülebilir ihracat artışını yakalamaları hedeflenmektedir.

### **5- İşin Kapsamı**

İhaleye konu Hizmet İhtiyaç Analizi olup İhtiyaç Analizi faaliyeti ile projede yer alan firmaların rekabet güçlerini belirleyen iç ve dış koşullar analiz edilerek, uluslararası ortamda rekabet güçlerinin ve ihracat potansiyellerinin artmasını sağlayacak ortak ihtiyaçlar belirlenerek, bu ihtiyaçlar ışığında ortak bir vizyon oluşturulacaktır. Stratejik bir yol haritası olarak hazırlanacak olan ihtiyaç analizi firmaların rekabet kabiliyetlerini geliştirecekleri alanlarda danışmanlık ve eğitim faaliyetlerini, hedef pazarları ve bu pazarlarda kalıcı olabilmeleri için firmalara proje

kapsamında birlikte faydalanabilecekleri tüm faaliyetleri detaylı olarak belirleyecektir. İhtiyaç analizi hazırlığı süresince firmalar ziyaret edileceği gibi, başta hedef pazarlar olmak üzere firmaların Ticaret Bakanlığı desteği ile sektörel bir güç oluşturabilmelerinin alt yapısını oluşturmaya ve kümede birlikte yer aldıkları firmalar arasında işbirliği sürecini başlatmaya yönelik toplantılar düzenlenecektir. Firmalar İstanbul, Bursa, Kocaeli, Yalova ve İzmir’de faaliyet göstermekte olup ziyaretler yüz yüze gerçekleştirilecektir.

Günümüzde pazarlamanın dijital alana doğru kaymaya başlaması, firmaların dijital mecralarda tanıtım ve pazarlama stratejisini iyi oluşturması gerekliliğini doğurmuştur. Ülkemiz gemi ve yat sektörü ihracatçıların genel ihtiyacı olarak öne çıkan bu konuda, küme firmalarının da öncelikle ihtiyaçlarının belirlenmesi ve hedefleri doğrultusunda aksiyon planlarının oluşturulması amaçlanmaktadır.

Küresel rekabet içerisinde yer alan küme firmalarının uluslararası arenada kendi kapasitelerini ve taşıdıkları potansiyeli müşterilerine ve hedef kitlelerine en doğru şekilde yansıtabilmeleri için ihtiyaç duydukları yol haritasına sahip olmaları önem taşımaktadır. Bu kapsamda, ihtiyaç analizi çalışmasının URGE Projesinin faaliyetlerini, faaliyetler için gereken bütçe ve zaman planını ortaya koyması gerekmektedir.

Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren resmi tatiller dahil **en geç 2 ay (60 gün) içinde tamamlanması** ve Hizmet Sağlayıcının aktif bir şekilde katılımcı firmalarda yapacakları ziyaretlerin ardından firma bazlı aksiyon planlarını oluşturması planlanmaktadır. İhtiyaç Analizi zaman planının istekliler tarafından hazırlanan teklifte ayrıntılı bir şekilde yer alması gerekmektedir. Bununla birlikte, sözleşme tarihinden itibaren 45 gün sonunda çalışmanın Genel Sekreterlik merkezinde proje grubuna sunulması gerekmekte olup talep edilen revizyonların tamamlanması için 60 güne ek bir süre verilmeyecektir.

Kümelenme projesinde 26 firma bulunmaktadır. Faaliyet, lokasyona ve farklı sebeplere bağlı olarak, belli küme firmaları için eş zamanlı yürütülebileceği gibi farklı zamanlarda da yürütülebilecektir. Faaliyet kapsamında her bir küme firmasında ortalama bir gün ziyaretler ile görüşmelerin yapılması esastır. Online ziyaretin uygun görülebileceği firmalar için Birlik onayı alınmalıdır. Faaliyete ilişkin ödemeler hak edişe göre yapılacak olup teslim/ödeme dönemleri Sözleşme aşamasında belirlenecektir. Faaliyet içeriği aşağıda detayları verildiği üzere 6 aşamada yürütülecektir:

- 1) Firmaların Tanıtım ve Pazarlama Alanındaki Etkinliklerinin Analizi
- 2) Sektör Analizi
- 3) Firma Analizi
- 4) Proje Grubu Analizi
- 5) Hedef Pazar Analizi
- 6) Yol Haritasının Hazırlanması

### **5.1. Firmaların Tanıtım ve Pazarlama Yeterliliklerinin Tespit Edilmesi**

Bu çalışma kapsamında, proje iştirakçisi firmaların ürün, sektör dinamikleri, iç ve dış pazar konusundaki bilgi birikimi ve iç / dış pazardaki satış – pazarlama yetkinlikleri firma bazında değerlendirilerek firmanın gelişim alanlarının tespit edilmesi sağlanacaktır. Çalışma sonuçları proje kapsamında geliştirilecek olan teknik destek altyapısının temelini oluşturacaktır.

Tanıtım ve pazarlama yeterliliklerinin belirlenmesi için;

- Firmaların hali hazırda ihracat pazarlarının tespiti
- Firmaların web sitelerinin etkinliği ve verimliliğinin değerlendirilmesi

- Firmaların market konumlandırmasının firma profiline uygunluğunun değerlendirilmesi
- Firmaların e-ticaret ve b2b yetkinliklerinin değerlendirilmesi
- Firmaların pazarlama konusundaki yetkinliğinin değerlendirilmesi
- Firmaların yürütmekte oldukları ticari istihbarat faaliyetlerindeki yetkinliklerinin değerlendirilmesi
- Firmaların ihracat performanslarının firma insan kaynağı açısından değerlendirilmesi
- Firmanın pazarlama ve satış alanlarında yeterlilik analizi
- Hedef müşteri grubunun ulaşılabilirliğinin değerlendirilmesi
- Belirlenen 10 potansiyel ülkenin ulaşılabilirliğinin değerlendirilmesi
- Pazarlama kanalları ve tanıtım araçları hakkında genel bilgilerinin değerlendirilmesi,
- Firma kataloglarının değerlendirilmesi,
- Firma tarafından varsa hazırlanan video içerik üretimi ve metinlerin değerlendirilmesi
- İçerik pazarlaması ve ihracat kabiliyetlerinin değerlendirilmesi

## **Beklenen Çıktı: Firmaların Tanıtım ve Pazarlama Yetkinliğinin Analiz Edilmesi**

### **5.2 Sektör Analizi**

Bu aşamada, Sektör ve bağlantılı alt sektörlerin tanımı ve Küresel Arz, Küresel Talep, Ulusal Arz, Sektör Dinamikleri, Sektördeki Trend ve Eğilimler, Sektörde Dijital Teknolojilerin Kullanım Yaygınlığı, Küresel ve Ulusal Ölçekte Tedarik Zinciri konularında analiz edilmesi beklenmektedir.

#### **Küresel Arz**

- Dünyadaki arzın güncel seviyesi ve gelişiminin değerlendirilmesi.
- Üretici ülkeler ve gelişiminin incelenmesi.
- Sektörde lider ülkelerin/bölgelerin analizi ve liderliklerinin nedenlerinin irdelenmesi.
- Belli başlı ülkelerin ihracat verisinin incelenmesi.
- Sektörde yer alan uluslararası oyuncuların değerlendirilmesi.

#### **Küresel Talep**

- Ürün grubunu en fazla tüketen ülkelerin analizi.
- Ürün grubunun küresel talebindeki değişimin incelenmesi.
- Mevcut müşteri grubunun tercih ettiği ürün/hizmetlerin değerlendirilmesi.

#### **Ulusal Arz**

- Ülkedeki arzın durumu ve gelişiminin değerlendirilmesi.
- Ülkede sektörde bulunan ana oyuncuların belirlenmesi ve değerlendirilmesi.
- Ülkede ürün grubunun üretildiği bölgelerin ve yoğunlaşmaların incelenmesi.
- Projenin yürütüldüğü bölge ve ülkede benzer sektörel yoğunlaşmaların bulunduğu bölgeler ile kıyaslamasının yapılması.

#### **Sektör Dinamikleri**

- Sektörde yer alan firmaların maliyet yapısı ve karlılık oranının değerlendirilmesi.
- Sektörün yakın zamanda bölgede yaşadığı gelişim.

#### Sektördeki Trend ve Eğilimler

- Talep eğilimlerinin değerlendirilmesi.
- Arz eğilimlerinin değerlendirilmesi.
- Küresel eğilimler ve yasal düzenlemelere ilişkin gelişmelerin değerlendirilmesi.
- Küresel ve ulusal ölçekte tedarik zinciri yapısının incelenmesi ve son 5 yıl içerisindeki değişimin değerlendirilmesi,
- Sektörün ulusal ve uluslararası dernekleri, önemli fuarları, başlıca bilgi kaynakları (nitelikli uluslararası yayınlar) gibi bilgilerin derlenmesi,
- Dijital pazarlama, SEO, sosyal medya gibi alanlarda sektörde dijital mecraları kullanımının değerlendirilmesi, gelişiminin izlenmesi ve bu bağlamda rakip analizi (ülke bazında) yapılması

### **BEKLENEN ÇIKTI: ELMAS ANALİZİ**

- Faktör–Girdi Şartları Analizi
- Firma Stratejileri ve Rekabet Analizi
- Talep Koşulları Analizi
- İlgili ve Destek Sektörler Analizi

#### **5.3 Firma Analizi**

Firmaların mevcut durumlarının ve yetkinliklerinin Değer Zinciri, Rekabet, İnsan Kaynakları, İlişkiler ve Ağlar gibi başlıklar yönünden analiz edilmesi beklenmektedir. Bu aşamada yapılan çalışmalar her bir firma için ayrı ayrı yürütülecek olup gerçekleştirilecek görüşme ve değerlendirmeler sonucunda oluşacak rapor, kesinlikle firma gizliliği dikkate alınarak oluşturulmalıdır.

##### Değer Zinciri Analizi

Her bir proje katılımcısı her bir firma için sayısallaştırılmış;

- Şirket altyapısı analizi.
- İnsan kaynakları yönetimi analizi.
- Teknoloji geliştirme analizi.
- Tedarik analizi.
- Giriş lojistiği analizi.
- Üretim süreçleri analizi.
- Çıkış lojistiği analizi.
- Pazarlama ve satış analizi.
- Satış sonrası hizmetler analizi.

##### Rekabet Analizi

Her bir proje katılımcısı her bir firma için sayısallaştırılmış;

- Pazara giriş engeli analizi.
- Tedarikçilerin pazarlık gücü analizi.
- Müşterilerin pazarlık gücü analizi.
- İkame ürünler analizi.
- Mevcut pazarda rekabetin durumu analizi.

Firma Analizi

- Firma iş tanımı ve stratejisinin analizi.
- Hedef müşteri grubunun analizi.
- Hedef müşteri grubunun ihtiyaçlarının değerlendirilmesi.
- Ürün konumlandırma kararının analizi.
- Rakip bilgisi ve yapısının analizi.
- Firma yönetim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Planlama, uygulama ve kontrol süreçlerinin analizi.
- İnsan kaynağı, fiziksel altyapı, bilgi/know-how, insan kaynağı ve finansal kaynakların analizi.
- Firma üretim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Üretim kalitesinin değerlendirilmesi.
- Üretimde terminin değerlendirilmesi.
- Üretimde esneklik ve tasarımın değerlendirilmesi.
- Üretim maliyetlerinin değerlendirilmesi.
- Firma pazarlama süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Pazarlamada iletişimin değerlendirilmesi.
- Dağıtım kanalı tercihi ve yapısının değerlendirilmesi.
- Promosyon ve tanıtım çalışmalarının değerlendirilmesi.
- Pazarlama süreçlerinde firmaların yurt içi/yurt dışı marka tescil durumlarının ve sahip oldukları uluslararası sertifikasyonların tespit ve değerlendirilmesi,
- Firmanın ilişki halinde bulunduğu/üyesi olduğu ulusal ve uluslararası dernekler, katıldığı fuarlar, firmaların müşterileri ve tedarikçi gibi paydaşları ile iletişim biçimleri, bilgi kaynakları, sektörle ilgili takip ettiği ulusal, hedef pazar ve uluslararası nitelikli yayınlar vs. değerlendirilmesi,
- Firmalara ilişkin yapılan dijital varlık analizinin ardından her firma özelinde firmaların hedefleri doğrultusunda ihtiyaçlarının belirlenmesi ve bu ihtiyaçlara yönelik hedef pazarlar göz önünde bulundurularak dijital tanıtım ve pazarlama alanında yatırım yapması gereken başlıkların analiz edilerek belirlenmesi

**Beklenen Çıktı: Firma Tanı Analizi + SWOT Analizi**

## 5.4 Proje Grubu Analizi

Proje grubunun mevcut durumu ve yetkinliklerinin konsolide analizinin gerçekleştirilmesinin beklendiği bu aşamada; her bir firma için ayrı ayrı yürütülen analizlerden yola çıkarak konsolide sonuçlardan ortak gelişim alanlarının belirlenmesi, ortak gelişim analarına yönelik eğitim ve danışmanlık önerilerinin sunulması ve sunulan eğitim ve danışmanlık programlarının hangi ihtiyaca yönelik kurgulandığı, aktivitenin amacı, hedef katılımcı grubunun tanımı, aktivitenin beklenen çıktısının belirtilmesi beklenmektedir.

### Değer Zinciri Analizi

- Sayısallaştırılmış firma bazlı değer zincirinin konsolide değerlendirilmesi ve yorumlanması.

### Rekabet Analizi

- Sayısallaştırılmış firma bazlı rekabet analizinin konsolide değerlendirilmesi ve yorumlanması.

### Konsolide Firma Analizi

- Firmaların sayısallaştırılmış fonksiyon bazlı analizlerinin konsolide sonuçlarının analizi ve yorumlanması.
- Firma iş tanımı ve stratejisinin analizi.
- Firma yönetim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Firma üretim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Firma pazarlama süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Konsolide sonuçlardan ortak gelişim alanlarının belirlenmesi.
- Ortak gelişim analarına yönelik eğitim ve danışmanlık önerilerinin sunulması.
- Sunulan eğitim ve danışmanlık programlarının;
- Hangi ihtiyaca yönelik kurgulandığı,
- Aktivitenin amacı,
- Hedef katılımcı grubunun tanımı,
- Aktivitenin beklenen çıktısının belirlenmesi.

## Beklenen Çıktı: Proje Grubu Konsolide Görünümü

### 5.5 Hedef Pazar Analizi

Firma bazlı olarak gerçekleştirilecek analiz çalışması kapsamında, proje katılımcısı firmaların hedef ürün spesifik hedef pazar beklentilerinden yola çıkarak proje grubu için potansiyel hedef pazarların değerlendirilmesi ve çalışma kapsamında proje kümesinin bu pazarlarda katılım sağlamak istedikleri etkinlikler, fuarlar ve kongrelerin tespiti beklenmektedir.

### Ürün Grubu Trend Analizi

- Proje grubunda yer alan firmaların 6'lı GTİP seviyesinde ürünlerinin tespit edilerek son 5 senelik trendin değerlendirilmesi.
- Proje grubu dinamikleri ve ürün grupları göz önünde bulundurularak 5 potansiyel pazarın belirlenmesi.

### Rakip Ülke Analizi

- Belirlenen 5 potansiyel ülke için rakip analizi.

### Temel Değerlendirme Parametrelerinin Analizi

- Hedef pazarla ülkemiz ve diğer ülkeler arasındaki ekonomik anlaşmaların değerlendirilmesi.
- Hedef ülkelerin üye olduğu ticari blokların değerlendirilmesi.
- Ürün için potansiyel ülkenin ortalama ithalat fiyatının değerlendirilmesi.
- Ülkeye coğrafi yakınlık ve lojistik maliyetlerin analizi.
- Ürün için tarife ve tarife dışı engellerin analizi.
- Ürün için gereken standartlar, sertifikalar, testlerin analizi.

### Hedef Pazar Matrisinin Hazırlanması

- Belirlenen 5 potansiyel ülke için rakip ve temel değerlendirme parametrelerinin analizi sonucunda hedef pazar matrisinin hazırlanıp, değerlendirilmesi.

### Doğrulama Çalışmayı ve Önceliklendirme

- Hazırlanan hedef pazar matrisinin proje grubuna sunumu.
- Proje faydalanıcılarının potansiyel pazarları önceliklendirmesinin sağlanması.

## **Beklenen Çıktı: Önceliklendirilmiş Potansiyel Pazarların Belirlenmesi**

### **5.6 Stratejik Yol Haritasının Hazırlanması**

Firma ziyaretlerinde belirlenen başlıklar uzun dönemli stratejik aksiyon planları olarak hazırlanacaktır.

İhtiyaç analizi sonucunda proje grubunun hedeflerini tanımlanmalıdır. Raporlar firmalar için tanıtım ve pazarlama alanında yol haritası niteliği taşıyacaktır.

Proje grubunun yetkinliklerinin geliştirilmesine yönelik eğitim ve danışmanlık programlarının, yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin, alım heyeti programlarının, fuar ve sanal fuar programlarının, küme tanıtım faaliyetleri, yurt dışı fuar ziyaretleri/katılımları, eşleştirme, kurum/kuruluş ziyaretleri, iyi uygulama örneği ziyaretleri ve resmi programında ikili iş görüşmelerinin yer aldığı konferans/kongre katılımlarının planlanması, önceliklendirilmesi ve tanımlanması akabinde küme için stratejik bir yol haritası oluşturulması beklenmektedir.

Yol haritası hazırlanırken;

- Eğitim ve danışmanlık programlarının detaylı içeriklerine, asgari eğitim süresine verilecektir.
- 10 adet eğitim ve 10 adet danışmanlık programına yer verilecektir.
- Yurt dışı pazarlama programlarının gerçekleştirileceği 10 hedef ülkenin gemi ve yat pazarı raporuna yer verilecektir.
- Proje süresi olan 3 yıl içinde, yurt dışında katılım sağlanmasında fayda görülen 10 adet fuara yer verilecektir.
- Yurt dışı pazarlama programı gerçekleştirilecek 10 ülkeden biri proje kapsamında düzenlenecek fuar ziyaretinin yapılacağı ülke ve bir diğeri ise proje kapsamında gerçekleştirilecek iyi uygulama örneklerinin yerinde incelenmesine yönelik olarak seçilecek ülke olarak belirlenmelidir.



- Alım heyeti programlarının gerçekleştirileceği 10 hedef ülkenin gemi ve yat pazarı raporuna yer verilecektir.
- Fuar, sanal fuar ve iyi uygulama örneği ziyaret programlarının gerçekleştirileceği 10 hedef ülkenin gemi ve yat pazarı raporuna yer verilecektir.
- Stratejik iş planı ve zaman çizelgesi proje süresi olan 3 yılı kapsayacak şekilde hazırlanmalıdır.

## **Beklenen Çıktı: Sonuç Odaklı, Bütüncül, Stratejik İş Planı ve Zaman Çizelgesi**

### **5.7 Çalışma Kapsamında Hizmet Sağlayıcı Tarafından Gerçekleştirilmesi Beklenen Faaliyetler Özetle Şu Şekildedir:**

- İhtiyaç Analizi çalışmasının en etkin şekilde yürütülmesi için metodoloji belirlenecek ve süreç detaylı olarak planlanacaktır.
- Belirlenen metodoloji çerçevesinde sektörün makro analizi, ulusal ölçekte analizi, bölge/küme analizi, firma analizi, pazar analizi, dijital varlıklarının analizi gerçekleştirilecektir.
- Firma analizleri süresince firmalar en az bir kez ziyaret edilecektir.
- Hizmet Sağlayıcı, firma temsilcileriyle en az 2 toplantı gerçekleştirilmesi beklenmektedir.
- İhtiyaç analizi ile ortak ihtiyaçlar, ortak vizyon ve ortak öğrenme alanları belirlenecektir.
- İhtiyaç analizi kapsamında planlanan eğitim ve danışmanlık faaliyetlerinin yürütülmesine ilişkin işleyiş ve konularla ilgili Hizmet Sağlayıcı önerileri faaliyet tanıtım kartları şeklinde sunulacaktır. (Örn. Faaliyet içeriği önerileri, Dijital pazarlama danışmanlığını verebilecek kurumlar, hedef ülkelerde düzenlenecek Yurtdışı Pazarlama Faaliyetlerinde işbirliği sağlanabilecek yerel kurum/kuruluş ve PR şirketleri vb.)
- İhtiyaç analizi kapsamında belirlenen 3 yıllık stratejik yol haritası kapsamında yıllık etki analizlerinin yapılması, faaliyetlerin takibi, proje bitiminde ise ana etki analizi sonuç raporlamasının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. (Yıllık etki analizi ile proje ara değerlendirme çalışması yapılması ve bu çalışma ile projenin belirlenen hedeflere ne ölçüde yaklaştığının değerlendirilmesi ve gerekli görülmesi halinde Proje Yol Haritasının revizyonu hedeflenmektedir. Ana Etki Analizi Sonuç Raporlaması kapsamında ise Projenin kapanışına 2 ay kala yaklaşık 1 ay sürecek bir saha çalışması yürütülerek katılımcı her bir firmanın yerleşkesinde mülakatlar düzenlenerek Proje Etki Analizi'nin hazırlanması ve Final Değerlendirme çalışması ile projenin belirlenen hedeflere ne ölçüde yaklaştığının tekrar değerlendirilmesi ve proje performans göstergelerinin hazırlanması beklenmektedir.)

### **5.8 Projede Yer Alacak Firmalara İlişkin Bilgiler**

Gemi ve yat sektöründe yer alan toplam 26 firmanın bir araya gelmesi ile geniş katılımlı bir kümelenme oluşturulması planlanmaktadır.

### **5.9 Çalışmanın Yeri ve Süresi**

Çalışmalar firmaların yerleşkelerinde ve de İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Merkezi'nde gerçekleştirilecektir. Hizmet kapsamında nihai raporlama hazırlanması dahil en fazla 2 ay (60 gün) süre belirlenmiştir. Bakanlık onayına sunulan raporun uzmanlar tarafından incelenmesi ve komisyon onayına müteakip çalışma sonlanacaktır. Bakanlık tarafından talep edilen revizeler veya düzeltmelerin yapılması sorumluluğu Hizmet Sağlayıcıya aittir.

### 5.10 Çalışmanın Beklenen Çıktıları

- Proje üyesi firmalarla bireysel görüşmelerin haricinde en az 2 toplantının gerçekleştirilmesi,
- İhtiyaç analizi raporu (küme için ve her bir firma özelinde ayrı ayrı hazırlanmış en az 2 adet basılı ve 3 adet USB Drive)
- Raporda önerilen her faaliyet için faaliyet tanıtım kartı hazırlanması,
- 1 adet Yönetici özeti sunumu (ppt formatında), 1 adet Türkçe Yönetici Özeti Raporu, 1 adet İngilizce Yönetici Raporu

### 6- Hizmet Sağlayıcının Görev ve Sorumlulukları

- Proje üyesi firmalar ile yüz yüze görüşmeler yapılarak firmaların ihtiyaçlarının tespit edilmesi, (lokasyon sebebi ile online görüşme yapılması uygunluğu oluşan firmalar için Birlik onayı alınması gerekmektedir)
- Söz konusu çalışmanın, firma listesinin İİB tarafından danışmanlık şirketine verilmesinden itibaren en geç 60 gün içerisinde bitirilerek sonuç raporunun İİB' ye teslim edilmesi,
- Gerçekleştirilecek ihtiyaç analizi sonucunda firmaların spesifik olarak hangi konularda danışmanlık ve eğitime ihtiyacı olduğu, söz konusu danışmanlık ve eğitime ilişkin beklentilerini içermesi,
- İhtiyaç analizi sonucunda küme için hedef pazarların belirlenmesi ve bu pazarlarda gerçekleştirilebilecek yurtdışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetlerine ilişkin beklentileri içermesi
- Hizmet Sağlayıcının proje kapsamında elde ettiği bilgi, belge ve tüm sonuçları hiçbir şekilde 3. kişi ve kurumlarla paylaşmaması, kullanmaması ve bu doğrultuda hazırlanacak tarafsızlık ve gizlilik beyannamesini imzalaması,
- Gerçekleştirilecek analiz çalışması sonucunda hazırlanacak raporun, projenin bir sonraki aşaması olan eğitim ve danışmanlık ile yurtdışı etkinlikler programlarına girdi olacak nitelikte olması gerekmektedir.
- İhtiyaç analizi raporu ihtiyaç analizine dâhil olan firmalar ve kümeye analiz sonrasında dâhil edilen firmalara, birliğimiz tarafından yapılacak bir organizasyonda danışman firma tarafından sunulacaktır.

## III. TEKLİFLERİN HAZIRLANMASI VE SUNULMASINA İLİŞKİN HUSUSLAR

### 7- Gereklilikler ve Teklif Mektubunun İçeriği

İsteklinin aşağıda yer alan içeriğe uygun Proje Teklifi sunması gerekmektedir.

- Teknik Teklif belirtilen hizmetin nasıl yapılacağını ve metodolojiyi detaylı bir şekilde anlatır nitelikte hazırlanmalıdır. İhtiyaç analizi metodolojisi, analiz süresince danışmanın her bir aşama için kullanacağı yöntem ve araçların tanımı ve unsurları hakkında detay bilgi verilmelidir.
- Teknik Teklif ile detaylı iş planı, takvimi ve maliyet planı (İstekli gerçekleştireceği çalışma ile ilgili tüm masraflar dâhil fiyatını sunacaktır.) sunulmalıdır.

- Teknik Teklif dosyası hizmet sağlayıcı hakkında bilgi, ilgili referansları, örnek işleri, çalışmada yer alacak danışmanların detaylı cv'lerini içermelidir.
- Teklif mektupları, yazılı ve imzalı olarak sunulur.
- Fiyat Teklifinde, teklif edilen fiyatlar rakam ve yazı ile açıkça yazılmalıdır.
- Kazıntı, silinti, düzeltme bulunmamalıdır.
- Türk vatandaşı gerçek kişilerin Türkiye Cumhuriyeti kimlik numarasının, Türkiye’de faaliyet gösteren tüzel kişilerin ise vergi kimlik numarasının belirtilmelidir.
- Teklif mektubunun ad, soyadı veya ticaret unvanı yazılmak suretiyle yetkili kişilerce imzalamış olması zorunludur.
- Teklifler KDV dâhil verilecek olup, firma bazında 11 Ekim 2023 tarihine kadar geçerlilik süresine sahip olmalıdır.
- Teklifler firma başına KDV dâhil birim ücret olarak ayrıca belirtilmelidir.
- Çalışma takvimi ve toplam bütçe için faaliyete katılacak firma sayısı 26 olarak hesaplanmalıdır.
- Faaliyet başlamadan süreçten çekilen firma/lar olması halinde, faaliyete kalan firma sayısı üzerinden devam edilir ve ücrette değişikliğe gidilmez.
- Faaliyet başlamadan projeye dahil olan yeni firmalar olması durumunda birim ücret üzerinden devam edilir ve ücretlendirilir. (farklı bir ücretlendirmeye gidilmez)
- Fiyat teklifi; “etki analizleri dâhil” ve “etki analizleri hariç” olmak üzere iki ayrı şekilde hazırlanarak verilmelidir.
- Şartname ekinde yer alan “Ek:1” doldurulup kaşe-imza yapılmak suretiyle teslim edilecektir.
- Sahada yapılacak olan görüşmelerle tamamlanacak ihtiyaç analizi sonrasında Hizmet Sağlayıcı, analiz sonuçlarını içeren kapsamlı bir raporu basılı ve dijital ortamda İİB’ye teslim etmelidir.
- Hizmet sağlayıcı tarafından temin edilecek olanaklar, ekipman (Hizmet sağlayıcı İhtiyaç Analizi çalışmasının gerçekleştirilmesi için gerekli olan tüm ekipman) ve teknik malzemeyi kendisi sağlayacaktır. Hizmet sağlayıcı teknik ekipman, seyahat ve konaklama gibi ihtiyaçlar için işbirliği kuruluşundan hiçbir talepte bulunmayacaktır.
- İstekli, daha önce benzer alanlardaki iş tecrübeleri ile ilgili en az 3 referans mektubu sunmalıdır.

## 7.1 Teklif Mektubunun Şekli

### Teklif İçeriği

#### a) Giriş

İstekli bu bölümde projeye ilişkin genel değerlendirmesini ve yaklaşımını belirtecektir.

#### b) Danışman şirketin konu ile ilgili tecrübesi

İsteklinin Dış Ticaret, Yönetim Danışmanlığı, İhtiyaç Analizi, Eğitim ve Danışmanlık vb. konulardaki iş tecrübesi hakkında bilgi verilecektir.

#### c) Analiz yapılırken kullanılacak yöntem ve araçlar

Analiz süresince danışmanın kullanacağı yöntem ve araçların tanımı ve unsurları hakkında bilgi verilecektir.

#### d) Projede çalışacak personelin sayısı ve nitelikleri

Projede çalışacak personelin özgeçmişleri sunulacaktır.

#### e) Çalışma Planı

İstekli gerçekleştireceği çalışma ile ilgili olarak detaylı iş planını sunacaktır.

#### f) Fiyat

İstekli gerçekleştireceği çalışma ile ilgili **tüm masraflar dahil** fiyatını, firma başı birim fiyat ile birlikte KDV dahil olarak sunacaktır.

## 7.2 Proje Ekibinin Nitelikleri

İstekli, ihtiyaç analizi yapabilecek yeterli deneyim ve kapasite ile yeterli sayıda uzmana sahip olmalıdır. Hazırlanan teknik teklif dosyasında ihtiyaç analizini gerçekleştirecek proje ekibinde yer alacak uzmanların/danışmanların aşağıda yer alan nitelikleri minimum seviyede sağladığını gösterir belgelerin yer alması gerekmektedir.

a) En az dört yıllık lisans derecesi,

b) Sektörde minimum 5 (beş) yıllık profesyonel danışmanlık tecrübesi, (İstekli, teknik teklifinde bu danışmanlara ait deneyim ve iş tecrübelerini gösterir detaylı özgeçmişleri sunacaktır. Ekip Lideri; son 5 yılda en az 2 UR-GE Projesinde ihtiyaç analizi çalışması yürütmüş olması ve bu çalışmalarını referans mektupları sunarak ibraz etmesi gerekmektedir. Ekipte yer alacak olan diğer uzmanların ise son 5 yılda en az 1 UR-GE Projesinde ihtiyaç analizi çalışmasında yer almış olmaları gerekmektedir.)

c) Dış Ticaret konularına hâkim olması,

d) Kümelenme çalışmaları konusunda çalışma deneyimine sahip olması,

e) Gemi ve yat sektörü hakkında deneyime sahip olması,

f) Proje deneyimini ve iş tecrübelerini kanıtlayan CV, referans ve iş örneklerinin sunulması,

g) Son 5 yıl içerisinde dijital dönüşüm, e-ihracat, b2b odaklı dijital pazarlama ve dijital platformlarda kurumsal kimliğin oluşturulması ve desteklenmesi gibi alanlarda UR-GE projesi çerçevesinde ihtiyaç analizi ya da danışmanlık hizmeti gerçekleştirmiş olması.

*İstekliler, teknik tekliflerinde; İhtiyaç Analizi sürecini yürütecek ekibin yukarıda belirtilen niteliklere sahip olduğunu taahhüt edecek ve ekibin değişmezliğini garanti edecektir.*

### **7.3 Tekliflerin Geçerlilik Süresi**

**7.3.1** Tekliflerin geçerlilik süresi, satın alma tarihinden itibaren 30 (otuz) takvim günüdür.

**7.3.2** İhtiyaç duyulması halinde, teklif geçerlilik süresinin en fazla yukarıda belirlenen süre kadar uzatılması teklif verenden talep edilebilir. İstekli, İİB'nin bu talebini kabul veya reddedebilir.

**7.3.3** Bu konudaki istek ve cevaplar yazılı olacaktır.

### **7.4 Vergi, Harç ve diğer giderler**

**7.4.1** Mal ve hizmet alımına, sözleşmeye, protokole ve taahhüdün tamamının yapılmasına ait bütün vergi, resim, harçlar, sözleşme giderleri ve benzeri giderler ile ulaşım, konaklama, nakliye ve her türlü sigorta giderleri işi alana aittir.

**7.4.2** Hizmet Sağlayıcı gider kalemlerinde fark oluşması halinde, bu artış ve farkları ileri sürerek herhangi bir hak talebinde bulunamaz.

**7.4.3** Tekliflerin hazırlanması ve sunulması ile ilgili bütün masraflar teklif verenlere aittir. İstekli, teklifini hazırlamak için yapmış olduğu hiçbir masrafı İİB'den isteyemez.

### **7.5 Teklif ve ödemelerde geçerli para birimi**

İstekliler teklifini gösteren fiyatları ve bunların toplam tutarlarını Türk Lirası olarak belirtecektir. Sözleşme konusu işin ödemelerinde de bu para birimi kullanılacaktır.

### **7.6 Tekliflerin sunulma şekli**

**7.6.1** İstenen belge ve ek bilgilere mutlaka teklif mektubunda yer verilmelidir. Teklif mektuplarında, teklif edilen fiyatlar rakam ve yazı ile açıkça yazılmalıdır. Teklif mektupları teklif veren tarafından imzalanmalıdır. Teklif mektubu ve işbu şartnamenin son sayfası imzalanmış ve diğer sayfaları paraflanmış hali de dâhil olmak üzere satın almaya katılabilmek şartı olarak bu şartnamede istenilen bütün belgeler bir zarfa veya pakete konulur. Teklif mektubu ve ekleri bir zarfa veya pakete konulduktan sonra zarfın veya paketin üzerinde teklif veren firma veya şahsın ismi, tebligata esas açık adresi, teklif verdiği konu açıkça yazılıp zarf veya paket kapatıldıktan sonra, zarfın veya paketin kapanan kısmı da teklif veren tarafından imzalanarak, mühürlenir veya kaşelenir.

**7.6.2** Teklifler evrak kayıt numarası karşılığında İİB'ye (tekliflerin sunulacağı yere) teslim edilir. Bu saatten sonra verilen teklifler kabul edilmez ve açılmadan teklif verene iade edilir. Bu durum bir tutanakla tespit edilir.

**7.6.3** Teklifler iadeli taahhütlü olarak posta ile de gönderilebilir. Posta ile gönderilecek tekliflerin satın alma dokümanında belirtilen satın alma saatine kadar İİB'ye ulaşması şarttır.

Postadaki gecikme nedeniyle işleme konulmayacak olan tekliflerin alınış zamanı bir tutanakla tespit edilir ve bu teklifler değerlendirmeye alınmaz.

**7.6.4** Zeyilname ile teklif verme süresinin uzatılması halinde, İİB ve teklif verenlerin ilk teklif verme tarih ve saatine bağlı tüm hak ve yükümlülükleri süre açısından, tespit edilen yeni teklif verme tarih ve saatine kadar uzatılmış sayılır.

## **8- İdari Hususlar**

Teklif veren kurum/kuruluş;

- Birliğin en düşük teklifi ya da herhangi bir teklifi kabul etmek zorunda olmadığını,
- Teklif konusu işle ilgili olmak üzere Birliğin çıkarlarına aykırı düşecek hiçbir eylem ve oluşum içinde olmayacağını,
- Teklif konusu iş için kendisi veya başkaları adına doğrudan veya dolaylı olarak asaleten veya vekâleten birden fazla teklif vermediğini,
- İş bizzat kendinin yapacağı, iş ve/veya bu işten dolayı doğacak hak edişini bir başkasına devretmeyeceğini,
- İşin tüm haklarının Birliğe ait olduğunu ve hizmete dâhil olacak personelin çalışma süresince ve sonrasında çalışmanın içeriği ve firmalara ait bilgileri paylaşmayacağını,
- Teklifin 11.10.2023 tarihine kadar geçerli olacağını kabul, beyan ve taahhüt eder.
- İstekli İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ile Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'nin aynı haklara sahip olduğunu kabul eder.
- Hizmet alan, işbu şartname kapsamında sonuçlandırılan ihale sonucunda yapılacak sözleşmeyi süresiz ve bildirimsiz tek taraflı ve tazminatsız olarak feshedebilir. Sözleşmenin hizmet alan tarafından haklı sebeple feshedilmesi halinde Hizmet Sağlayıcı, hizmet alanın uğrayacağı tüm doğrudan ve dolaylı zararları tazmin etmekle birlikte ayrıca sözleşme bedeli kadar cezai şart bedelini hizmet alana ödemekle yükümlüdür.
- İİB, 4734 sayılı kanuna tabi olmayıp satın alma komisyonu tekliflerin değerlendirilmesinde, satın almayı yapıp yapmamakta, ertelemekte, uygun bedeli tespit ve uygun teklif sahipleri arasında ayrıca pazarlık yapmakta veya satım konusu hizmeti dilediğine istediği şartlarda vermekte serbesttir.
- Bu teklif şartnamesinde bulunmayan hususlar için “Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun”, Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Yönetmelik”, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birlikleri Satın Alma ve Satım Uygulama Usul ve Esasları” ve bu kanun, yönetmelik ve usul ve esaslara dayalı olarak çıkartılan alt mevzuat hükümleri ve talimatlar geçerlidir.
- Hizmet Sağlayıcı, anılan işi teklif ve teknik şartnamedeki hükümlere göre yerine getirmekle yükümlüdür. Aksi durumda uygunsuzluklar tespit edilip uyarıda bulunulur. Uygunsuzlukların devamı durumunda kendisine İİB tarafından hiçbir ödeme yapılmayacağı gibi, Birliğin bu hizmeti bir başka firmaya yaptırmasından doğacak fiyat farkının ödenmesi de Hizmet Sağlayıcıya ait olacaktır.
- Hizmet Sağlayıcı, teklif şartnamesinde belirtilen işe başlama tarihlerinde işe başlamadığı veya işi süresinde ve/veya teknik ve teklif şartnamedeki ve imzalanacak olan sözleşmedeki hüküm

ve şartlara uygun olarak tamamlamadığı takdirde Birlik iş/hizmet/mal alımını iptal etmekte serbesttir.

- Taraflar, imzalanacak sözleşme ile ilgili olan konularda ve Sözleşme'nin ifasına ilişkin olarak, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ve ilgili ikincil mevzuat uyarınca tabi oldukları hukuki, idari ve teknik yükümlülüklerini eksiksiz bir biçimde yerine getirecek ve birbirlerinin bahsi geçen mevzuat kapsamındaki yükümlülüklerini yerine getirmesini engelleyici davranışlardan kaçınacaktır. Taraflar söz konusu verileri sözleşmeye konu faaliyetler dışında hiçbir amaçlar üçüncü kişi/kişilerle paylaşmayacağını kabul, beyan ve taahhüt eder. Taraflar, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun uyarınca kişisel verilerin hukuka aykırı erişimini engellemek ve söz konusu verileri koruma altına almak amacıyla her türlü teknik ve idari tedbirleri alacaktır.
- Taraflar yapılacak sözleşmedeki adreslerini tebligat adresi olarak gösterdiklerini, adres değişikliklerinin yazılı olarak noter kanalı ile bildirilmediği takdirde, bu adreslere yapılan her türlü tebligatın geçerli olacağını kabul ve taahhüt ederler.
- Taraflar arasında çıkacak her türlü anlaşmazlıklarda İİB defter kayıt, belgeleri ve bilgisayar kayıtları tek başına kesin delil teşkil edecektir.
- İşbu Şartnamenin bir maddesi hukuken geçersiz ise ya da geçersiz hale gelirse, bundan yapılacak sözleşmenin diğer maddeleri etkilenmez. Hukuken geçersiz maddelerin yeri, sözleşme taraflarınca zaman kaybetmeden sözleşmenin sahip olduğu ekonomik amaca en yakın geçerli madde ile doldurulur.
- İhtiyaç analizi raporu, Hizmet Alan tarafından T.C. Ticaret Bakanlığı'na onaya gönderilecek ve ödeme onay sonrasında yapılacaktır. İhtiyaç analizi rapor onayı henüz çıkmamış ise ödeme yapılmayacaktır. Ödeme, ihtiyaç analizi rapor onayı sonrasında faturanın İİB'ye tebliği ve İİB'in faturayı onayına istinaden İİB'in ödeme takvimine göre ödenecektir.

## **9- Teklifleri Değerlendirilmesi ve Firma Seçim Kriterleri**

- Teklifler, Gem Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu ile Genel Sekreterlikten oluşacak bir komisyon tarafından değerlendirilecektir.
- Değerlendirmede, uygun fiyat ve Hizmet Sağlayıcının benzer işlerde tecrübe ettiği hizmet kalitesi göz önünde bulundurulacaktır.
- Değerlendirme sonuçları İsteklilere yazılı olarak bildirilecektir.
- İstekliler, yapılan değerlendirme sonucunda teklifleri hakkında alım kararı verilmemesi halinde İİB'den her ne nam altında olursa olsun herhangi bir tazminat ve sair talep haklarının olmadığını kabul ve taahhüt ederler.

### **9.1 Tekliflerin Sunulacağı Adres**

- Teklifler isteklilerden yazılı olarak teslim alınır, sözleşme makamının adresine e-mail yoluyla (gemi@iib.org.tr) veya elden Genel Sekreterlik evrak kayıt birimine teslim edilir.

### **İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Adres:** Yenibosna Merkez Mahallesi, Sanayi Caddesi, No: 3, C Blok, Kat:3 Evrak Kayıt Birimi, 34197 Bahçelievler/İstanbul

**E-mail:** gemi@iib.org.tr

#### IV. SATIN ALMAYA KATILMAYA İLİŞKİN HUSUSLAR

##### 10. Satın Alma Dışı Bırakılma ve Yasak Fiil veya Davranışlar

Aşağıda belirtilen durumlardaki teklif verenler, bu durumlarının tespit edilmesi halinde, satın alma dışı bırakılacaktır:

- a) İflas eden, iflası ertelenen, tasfiye halinde olan, işleri mahkeme tarafından yürütülen, konkordato ilan eden, işlerini askıya alan veya kendi ülkesindeki mevzuat hükümlerine göre benzer bir durumda olan.
- b) İflası ilan edilen, iflası ertelenen, zorunlu tasfiye kararı verilen, alacaklılara karşı borçlarından dolayı mahkeme idaresi altında bulunan veya kendi ülkesindeki mevzuat hükümlerine göre benzer bir durumda olan.
- c) Türkiye'nin mevzuat hükümleri uyarınca kesinleşmiş sosyal güvenlik prim borcu olan.
- d) Türkiye'nin mevzuat hükümleri uyarınca kesinleşmiş vergi borcu olan.
- e) Satın alma tarihinden önceki beş (5) yıl içinde, mesleki faaliyetlerinden dolayı yargı kararıyla hüküm giyen.
- f) Satın alma tarihinden önceki beş (5) yıl içinde, İİB'ye yaptığı işler sırasında iş veya meslek ahlakına aykırı faaliyetlerde bulunduğu, İİB tarafından ispat edilen.
- g) Satın alma tarihi itibarıyla, mevzuatı gereği kayıtlı olduğu oda tarafından mesleki faaliyetten men edilmiş olan.
- h) Bu Şartname ile İİB tarafından istenen bilgi ve belgeleri vermeyen veya yanıltıcı bilgi ve/veya sahte belge verdiği tespit edilen.
- i) Hile, vaat, tehdit, nüfuz kullanma, çıkar sağlama, anlaşma, irtikap, rüşvet suretiyle veya başka yollarla satın almaya ilişkin işlemlere fesat karıştırmak veya buna teşebbüs etmek.
- j) İsteklileri tereddüde düşürmek, katılımı engellemek, teklif verenlere anlaşma teklifinde bulunmak veya teşvik etmek, rekabeti veya ihale kararını etkileyecek davranışlarda bulunmak.
- k) Sahte belge veya sahte teminat düzenlemek, kullanmak veya bunlara teşebbüs etmek.
- l) Satın almada, kendisi veya başkaları adına doğrudan veya dolaylı olarak, asaleten ya da vekaleten birden fazla teklif vermek.

##### 11- Satın alma dokümanında değişiklik yapılması

**11.1** İlan yapıldıktan sonra satın alma dokümanında değişiklik yapılamaması esastır. Ancak, tekliflerin hazırlanmasını veya işin gerçekleştirilmesini etkileyebilecek maddi veya teknik hatalar veya eksikliklerin Birlik tarafından tespit edilmesi veya İİB'ye yazılı olarak bildirilmesi halinde, zeyilname düzenlenmek suretiyle satın alma dokümanında değişiklik yapılabilir. Zeyilname, satın alma dokümanının bağlayıcı bir parçası olarak satın alma dokümanına eklenir.

**11.2** Zeyilname, satın alma tarihinden en az beş gün öncesinde bilgi sahibi olmalarını temin edecek şekilde satın alma dokümanı alanları tamamına gönderilir veya imza karşılığı elden tebliği edilir.

**11.3** Zeyilname düzenlenmesi nedeniyle tekliflerin hazırlanabilmesi için ek süreye ihtiyaç duyulması halinde İİB, satın alma tarihini bir defaya mahsus olmak üzere en fazla on gün



süreyile zeyilname ile erteleyebilir. Erteleme süresince, satın alma dokümanının satılmasına ve teklif alınmasına devam edilecektir.

**11.4** Zeyilname düzenlenmesi halinde, tekliflerini bu düzenlemeden önce vermiş olan teklif verenler tekliflerini geri çekerek, yeniden teklif verebilirler.

**11.5** Tekliflerin hazırlanmasını veya işin gerçekleştirilmesini etkileyebilecek maddi veya teknik hataların veya eksikliklerin bulunması ve İİB tarafından satın alma dokümanından düzeltme yapılmasına karar verilmesi halinde, satın alma tarihinden önce gerekli düzeltme yapılarak yukarıda belirtilen usule göre ihale tarihi bir defa daha ertelenebilir.

#### **Satın alma saatinden önce satın almanın iptal edilmesi**

**12.1** İİB tarafından gerekli görülen veya satın alma dokümanında yer alan belgelerde satın almanın yapılmasına engel olan ve düzeltilmesi mümkün bulunmayan hususların tespit edildiği hallerde, satın alma saatinden önce satın alma iptal edilebilir.

**12.2** Bu durumda, iptal nedeni belirtilmek suretiyle satın almanın iptal edildiği ilan edilerek duyurulur. Bu aşamaya kadar teklif vermiş olanlara satın almanın iptal edildiği ayrıca tebliğ edilir.

**12.3** Satın almanın iptal edilmesi halinde, verilmiş olan bütün teklifler reddedilmiş sayılır ve bu teklifler açılmaksızın teklif verenlere iade edilir.

**12.4** Satın almanın iptal edilmesi nedeniyle teklif verenlerce İİB'den herhangi bir hak talebinde bulunulamaz.

### **V. SÖZLEŞME YAPILMASINA VE UYGULANMASINA İLİŞKİN HUSUSLAR**

#### **12- Bütün tekliflerin reddedilmesi ve ihalenin iptal edilmesi**

**13.1.** Komisyonun kararı üzerine İİB, verilmiş olan bütün teklifleri reddederek satın almayı iptal etmekte serbesttir. Birlik bütün tekliflerin reddedilmesi nedeniyle herhangi bir yükümlülük altına girmez.

**13.2.** Satın almanın iptal edilmesi halinde bu durum, bütün teklif verenlere gerekçesiyle birlikte derhal bildirilir.

#### **13- Ödeme yeri ve şartları**

**14.1** Satın alma konusu alıma ilişkin olarak yükleniciye yapılacak ödeme İİB tarafından ödenecektir.

**14.2** Ödemeler yükleniciye banka kanalı ile yapılacaktır.

#### **14- Fiyat farkı ve süre uzatımı**

Yükleniciye fiyat farkı ödenmeyecektir. Yüklenici, gerek taahhüt süresi, gerekse mücbir sebeplerden dolayı uzatılan süre içinde taahhüdün tamamen ifasına kadar, KDV hariç vergi artışları veya yeni vergi resimler konulması, fiyatların yükselmesi taşıma ve işçi ücretlerinin artması ve sair sebeplere dayanarak fazla para verilmesi veya süre uzatımı isteğinde bulunamaz.

#### **15- Süre uzatımı verilecek haller ve şartları**

**16.1** Mücbir sebepler nedeniyle süre uzatımı verilebilecek haller aşağıda sayılmıştır.

**16.1.1.** Mücbir sebepler:

- a) Doğal afetler
- b) Kanuni grev

- c) Genel salgın hastalık
- d) Kısmi veya genel seferberlik ilanı

**16.1.2.** Yukarıda belirtilen hallerin mücbir sebep olarak kabul edilmesi ve yükleniciye süre uzatımı verilebilmesi için, mücbir sebep olarak kabul edilecek durumun;

- a) Yüklenicinin kusurundan kaynaklanmamış olması,
- b) Taahhüdün yerine getirilmesine engel nitelikte olması,
- c) Yüklenicinin bu engeli ortadan kaldırmaya gücünün yetmemesi,
- d) Mücbir sebebin meydana geldiği tarihi izleyen yirmi gün içinde yüklenicinin İİB'ye yazılı olarak bildirimde bulunması,
- e) Yetkili merciler tarafından belgelendirilmesi, zorunludur.

**16.2.** İİB'den kaynaklanan nedenlerle süre uzatımı verilebilecek haller:

**16.2.1.** İİB'nin sözleşmenin ifasına ilişkin yükümlülüklerini yüklenicinin kusuru olmaksızın, öngörülen süreler içinde yerine getirmemesi ve bu sebeple sorumluluğu yükleniciye ait olmayan gecikmelerin meydana gelmesi, bu durumun taahhüdün yerine getirilmesine engel nitelikte olması ve yüklenicinin bu engeli ortadan kaldırmaya gücünün yetmemiş olması halinde; işi engelleyici sebeplere ve yapılacak işin niteliğine göre, işin bir kısmına veya tamamına ait süre en az gecikilen süre kadar uzatılabilir.

## **16- Gecikme halinde uygulanacak cezalar ve sözleşmenin feshi**

**17.1.** Yüklenicinin, sözleşmeye uygun olarak malı süresinde teslim etmediği / işi süresinde bitirmediği takdirde İİB tarafından en az on gün süreli yazılı ihtar yapılarak gecikilen her takvim günü için sözleşme bedelinin 0,005 (binde beş) oranında gecikme cezası uygulanır.

**17.2.** İhtarda belirtilen sürenin bitmesine rağmen aynı durumun devam etmesi halinde sözleşme feshedilerek hesabı genel hükümlere göre tasfiye edilir.

**17.3.** Gecikme cezası ayrıca protesto çekmeye gerek kalmaksızın yükleniciye yapılacak ödemelerden kesilir. Bu cezanın ödemelerden karşılanamaması halinde ceza tutarı yükleniciden ayrıca tahsil edilir.

## **VI. DİĞER HUSUSLAR**

### **17- Birliğin Yetkileri ve Sair Hususlar**

**18.1.** İİB, 4734 sayılı kanuna tabi olmayıp satın alma komisyonu tekliflerin değerlendirilmesinde, satın almayı yapıp yapmamakta, ertelemekte, uygun bedeli tespit ve uygun teklif sahipleri arasında ayrıca pazarlık yapmakta veya satım konusu hizmeti dilediğine istediği şartlarda vermekte serbesttir.

**18.2** Bu teklif şartnamesinde bulunmayan hususlar için “Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun”, Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Yönetmelik”, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve İhracatçı Birlikleri Satın Alma ve Satım Uygulama Usul ve Esasları” ve bu kanun, yönetmelik ve usul ve esaslara dayalı olarak çıkartılan alt mevzuat hükümleri ve talimatlar geçerlidir.

**18.3** Yüklenici anılan işi teklif ve teknik şartnamedeki hükümlere göre yerine getirmekle yükümlüdür. Aksi durumda uygunsuzluklar tespit edilip uyarıda bulunulur. Uygunsuzlukların

devamı durumunda kendisine İİB tarafından hiçbir ödeme yapılmayacağı gibi, Birliğin bu hizmeti bir başka firmaya yaptırmasından doğacak fiyat farkının ödenmesi de yükleniciye ait olacaktır.

**18.4** Yüklenici, teklif şartnamesinde belirtilen işe başlama tarihlerinde işe başlamadığı veya işi süresinde ve/veya teknik ve teklif şartnamedeki ve imzalanacak olan sözleşmedeki hüküm ve şartlara uygun olarak tamamlamadığı takdirde Birlik iş/hizmet/mal alımını iptal etmekte serbesttir.

**18.5** Bu proje kapsamında teklifi kabul edilen firmaya daha sonraki projelerde öncelik tanınacaktır.

**18- Anlaşmazlıkların çözümü**

Anlaşmazlıkların çözümünde İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkili olacaktır.

**Standart Formlar ve Diğer Gerekli Belgeler**

**EK-1 MALİ TEKLİF FORMU**

**Sözleşme başlığı** : Gemi ve Yat Sektörü Ur-Ge Projesi İhtiyaç Analizi Hizmet Temini

**İsteklinin adı** : .....

<b>TEKLİF EDİLEN HİZMET</b>	<b>ÇALIŞACAK KİŞİ SAYISI</b>	<b>TOPLAM GÜN/SAAT SAYISI</b>	<b>FİRMA BAŞI BEDEL</b>	<b>İHTİYAÇ ANALİZİ TOPLAM BEDELİ</b>
Gemi ve Yat Sektörü Ur-Ge Projesi kapsamında gerçekleştirilecek İhtiyaç Analizi Hizmeti – <b>Etki Analizleri Dahil</b>				
Gemi ve Yat Sektörü Ur-Ge Projesi kapsamında gerçekleştirilecek İhtiyaç Analizi Hizmeti – <b>Etki Analizleri Hariç</b>				

**Not:** Verilecek olan teklifler KDV dâhil olarak verilecek olup, yazı ve rakam ile ayrı ayrı belirtilecektir.

İsteklinin Kaşesi  
Yetkili İmzalar