



SAVUNMA101.COM  
AYHAN SUNAR

# TEKLİF HAZIRLAMA VE FİYATLANDIRMA

18 Aralık 2020 21.00 @Youtube CANLI YAYIN

## SÜREÇ

İhale öncesinden başlayarak süreçler HIZLICA hatırlanacaktır. <https://www.savunma101.com/teklif-yonetimi>

## TEKLİF HAZIRLAMA

<https://www.savunma101.com/teklif-yonetimi> sayfasından "ihale dönemi" başlığı yorumlanacaktır.

## FİYATLANDIRMA



SAVUNMA101.COM

**18 ARALIK 2020 CUMA**  
**21.00 - 23.00**

**YOUTUBE CANLI YAYIN**

Ayhan Sunar

## TEKLİF HAZIRLAMA VE FİYATLANDIRMA

- TEKLİF STRATEJİSİ VE KISITLAR
- STANDART BİR REKABET ORTAMINDA FİRMALAR
- FİYATLANDIRMA
  - TEKLİF FİYATINI OLUŞTURAN MALİYET KALEMLERİ
  - İŞÇİLİK MALİYETİ
  - MALZEME MALİYETLERİ VE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN NOKTALAR
  - YASAL VERGİLER VE ORANLARI
  - MUAFİYETLER
  - TEMİNAT MEKTUBU, AKREDİTİFLER VE FİNANSAL MALİYETLER
  - ENDİREKT GİDERLER/DAĞITIM GİDERLERİ
  - RİSK VE KÂR ORANI

# TEKLİF YÖNETİMİ

Her şey teklifle başlar...

İyi hazırlanan bir teklif, birçok firma ile rekabet içinde olan ihale sürecinde, işi almanız için olmazsa olmaz demektir.

Savunma sanayinde teklif, devletin ilan ettiği bir mal ve hizmet ihtiyacını karşılamak için aday olan firmaların fiyat, kalite, süre vb. açısından birbirleriyle yarıştıkları ihale sürecinde varılmak için sundukları bir doküman setidir. (Teklif, firmanın yapmaya aday olduğu iş için genellikle en ucuz ve en iyi kalitede mal ve hizmeti nasıl sağladığını anlattığı doküman setidir. Önemli bir süreç olarak bir yönetim gerektirir. Bazı durumlarda bazı pazarlar boyunca süren teklif hazırlama ve ihale süreçleri olabilir. Savunma sanayiinde özellikle büyük platform (genel olarak helikopter vb.) veya bazı sistemlerin (büyük bilgi sistemleri, radar sistemleri vb.) tedariki için devlet tarafından başlatılan ihale süreçleri birkaç yıl kadar sürebilmektedir.)

Normal şartlar altında, savunma sanayi sektöründe firmalarda çalışan personelin büyük kısmı, direkt veya dolaylı olarak bir gün teklif hazırlama süreci içinde görev alır. Çünkü teklif süreci fiyat veya bir ürünün teknik özelliklerini tarif eden mühendislik çalışmasından oluşmaz. Hemen hemen her süreçte proje yönetimi, kalite, finans ve muhasebe, malzeme planlama, konfigürasyon yönetimi, satın alma, güvenlik, satış sonrası hizmetler, entegre lojistik destek, sözleşme yönetimi gibi şirket birimlerinin katkı sağladığı kısımlar mevcuttur. İlgili tüm birimlerin yan yana gelmesiyle, optimize edilmiş ve müşteri ihtiyaçlarını karşılayan bir çözüm oluşturulabilir.

SÜREÇ

- *Sözleşme Taslağı*
- *Teknik İsterler*
- *İş Tanımı*
- *Proje Uygulama Takvimi*
- *Teslimat Listesi ve Adetleri*
- *Doküman Veri İstek Listesi*
- *İş Payı Dağılım Ağacı*
- *Test ve Değerlendirme Ana Planı*
- *Teknik İsterler Doğrulama Matrisi*
- *DEMAT, DEMAM, DEMAV Listesi*
- *İhracat Lisanları Listesi*
- *Kalite Yönetim Sistemi Belgesi*
- *Fiyat Dağılım Ağacı*
- *Ödeme Planı*
- *Geçici Teminat Mektubu*



- **TÇD Bilgilendirme Toplantısı**
- **Teklif Başlangıç Toplantısı**
- **Teklif Fiyat Değerlendirme Toplantısı**

**TEKLİF HAZIRLAMA**

- *Garanti süresi 36 ay*
- *Gecikme cezası gecikilen her gün için Sözleşme bedeli üzerinden %0,05 (onbinde 5) ve toplamı Sözleşme bedelinin %30'u ile sınırlı*
- *Yurtdışından satın alınacak son kullanıcı belgeler gerektiren tüm mal ve hizmetlerin teklifte belirtilmesi talep edilmiştir.*
- *Teklif Türk lirası cinsinden verilecektir, teklif tarihi esalasyon tabidir.*
- *Geçici teminat oranı %3, kesin teminat oranı %6'dır.*
- *Avans tutarı %10'dur.*
- *KDV ve gümrük vergisi muafiyeti mevcuttur.*
- *Uyulacak standartlar şunlardır:*
- *Kalite Yönetimi: ...*
- *Konfigürasyon Yönetimi: ...*
- *Ürünün Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları SSB.İçine alınacaktır.*
- *Tesis Güvenlik Belgesi ve projede görevlendirilecek personelin kişisel güvenlik belgesi olması zorunludur.*
- *Arızalı ürün 3 takvim günü içinde yenisiyle değiştirilmelidir. Her birim en geç 45 gün içinde onarılarak müşteriye teslim edilecektir.*

**FİYATLANDIRMA**

Bir teklif çalışmasının en heyecanlı anları, maliyetlerin ortaya çıkmaya başladığı anlardır. Sunulacak sistem çözümünün gerektirdiği işçilik saatleri, malzeme maliyetleri, sigorta, nakliye, navlun, muhtelif vergiler, yatırım kalemleri, yedekler, finansal maliyetler, damga, resim, harç maliyetleri, noter masrafları, dağıtım giderleri ve daha niceleri büyük bir titizlikle belirlenir, risk ve kâr oranı ile ilk teklif fiyatı elde edilir.

Teklif yöneticisinin teklif hazırlama ekibi ile birlikte yönetim kademesine yaptığı bir toplantıda, maliyet kalemlerinin ortaya çıkartılışında kullanılmış olan **varsayımlar**, **tahminleme yöntemleri** ve dikkate alınan hususlar gözden geçirilir ve düzeltmeler yapılır. "Onu az yazmışsınız", "şunu ekleyin", "bunu çıkartın", "bunu niye böyle düşündünüz", "bunu unutmuşsunuz", "mükerrer olmuş" ve benzeri görüşlerle ele alınan maliyet kalemlerine bakanlar için yön verilir. Bu nokta, üst yönetimin -genellikle- teklif stratejisini sürece dahil etmeye başladığı noktadır.

Bir sonraki aşamada, güncellenen fiyat ile benzer bir toplantı daha yapılır. Bu toplantıda tüm teklif içeriği, teklif ekibi tarafından kontrol edilmiş, üst yönetim tarafından tecrübeyle sabit dikkat edilmesi gereken noktalar işaret edilmiş ve dikkate alınmıştır. Artık teklif son haline çok yaklaşmıştır.

Yukarıda basitleştirilmiş, özet bir şekilde ifade ettiğim teklif hazırlama sürecinin aylarca sürdüğü büyük teklif çalışmalarının ne kadar meşakkatli olduğunu yaşayarak tecrübe etmek lazım. Belki ilk yıllarınızda birilerinin hazırlayıp verdiği, size bir şey sormadığı veya kısıtlı birkaç soruyla dahil olduğunuz teklif süreci, özellikle iş gelişim projeleri önemi sözleşme yönetimi ve mühendislik yöneticileri için her geçen yıl daha da fazla sürece dahil olduğunuz zaman zaman aylarca aylarca harcayacağınız bir şekle bürünecektir.

Teklif çalışmalarında, kurumsal firmalarda yük direktör, müdür ve yönetici/lider kadrolarının omuzlarına biner. Girişimciler ve çoğu kobi ölçeğindeki firmada -genellikle- her disipline karşılık gelen bir personel olmadıkça, tek bir personelin birden fazla disiplinin işini yapması gerekir. Start-up ve girişimcilerde, küçük şirketlerde adeta her çakısı giren her işe kullanan kurucular, ortaklar veya bir kaç üst düzey yönetici, her işi yüklenen ve yürüten kişiler pozisyonunda olurlar.

Bir teklifte, teknik çözümün ve teklifin diğer isteklerinin karşılandığı varsayımıyla, %10 kâr ile bir teklif sunar. Teklif fiyatlandırmasını doğru yaptıysanız ve %10 kâr ile bir teklif sunuyorsanız, büyük ihtimalle başarılı olacaksınız. Sebebi %10 kâr'ın yeterli gelmemesi değil, çok büyük bir ihtimalle doğru fiyatlandırma yapmamış olmanızdır. Büyük bir olasılıkla işi zamanında biritemeyecek, siz veya sizin dışınızda sebeplerden kaynaklanan girdilerle proje plandan büyük ölçüde sapacak ve belki de birikerek 3-5 yıl içinde küçük bir proje(ler) mezarlığınız olacaktır. Tüm bu olasılıkları hesaba katarak bir fiyatlandırma yaptığınız durumda da muhtemelen teklif fiyatınız rakiplerinize göre yüksek kalacak ve bu sefer de zaten işi alamayacaksınız. Zarar etme olasılığı ile işi alamama olasılığı içinde gidip gelen bir teklif fiyatı, işte bu yüzden çok önemlidir ve bir şablondan, bir süreç tanımından, prosedürden veya dokümandan çok daha fazlasıdır.

# FİYATLANDIRMA



SAVUNMA101.COM  
AYHAN SUNAR

## TEKLİF

İDARİ + TEKNİK +  
FİYAT

## HEDEF

İstenen teknik çözümü,  
idari gereklere tam  
uyarak, en düşük  
fiyatla sunmak

## KISITLAR

- %100 Şartname
- Düşük maliyet-  
Yüksek kâr
- Rekaber

## REKABET?

- gönlü zenginler /  
kamikazeler: gerekirse  
bedavaya yaparız;  
yeter ki bu iş bizden  
gitmesin
- Neyse o, hayırlısı  
diyenler
- bu iş zaten bizde  
diyenler
- şimdi teklif vermesek  
olmaz, verelim nasılsa  
almayız bu işi diyenler
- normaller: elimizden  
gelen en iyi teklifi  
hazırlayacağız, çok  
çalışacağız, inşallah bu  
iş alacağız diyenler

## BAŞKA

- Tekliflerin bir değerlendirme kriteri olur. Örneğin teknik %50, fiyat %50 gibi....  
Değişebilir.
- İdari şartname zaten olmazsa olmazdır. 1 ve o gibi. İdari şartnameler bu  
sebeple okunmaz; yutulur! Yenilir! Ezberlenir! Her şeye rağmen idari  
şartnamelerde eksikler/hatalarla sık sık karşılaşılır.
- Teknik çözüm çok önemlidir. Önce istenene odaklanın. Kimse dünyanın en iyi  
çözümünü istemiyor sizden. Ne isteniyorsa yazılmış şartnameye. İlave teknik  
özelliklerin bir kısmı fiyata dahil edilerek sunulur, bir kısmı ise fiyata ilave  
opsiyon olarak sunulur. Fiyata dahil ettiğinizi, idare çıkartın istemiyoruz derse  
fiyat düşmek zorunda kalabilirsiniz. Opsiyon olarak sunduğunuzu bir başka  
firma teklif fiyatına dahil edip sunduysa, teklif fiyatınız göreceli olarak yüksek  
kalmış olabilir. Yani opsiyon opsiyon gibi olmalıdır. Tırvırı ile opsiyon  
oluşturulmaz.
- Yüksekten uçan mühendislere dikkat etmek gerekir. Bir kısmı hep bunu hayal  
etmiştim diye çözüme sokuşturur. Bir kısmı da tek rakibim THY diyerek uçar.  
Neden uçtuğunu da bilmez. Bu sebeple teknik çözüm mühendis ağabeyler  
tarafından rafine edilmelidir. Elden geçirilmeli, ayıklanmalıdır.

# FİYATLANDIRMA

KÂR

RİSK

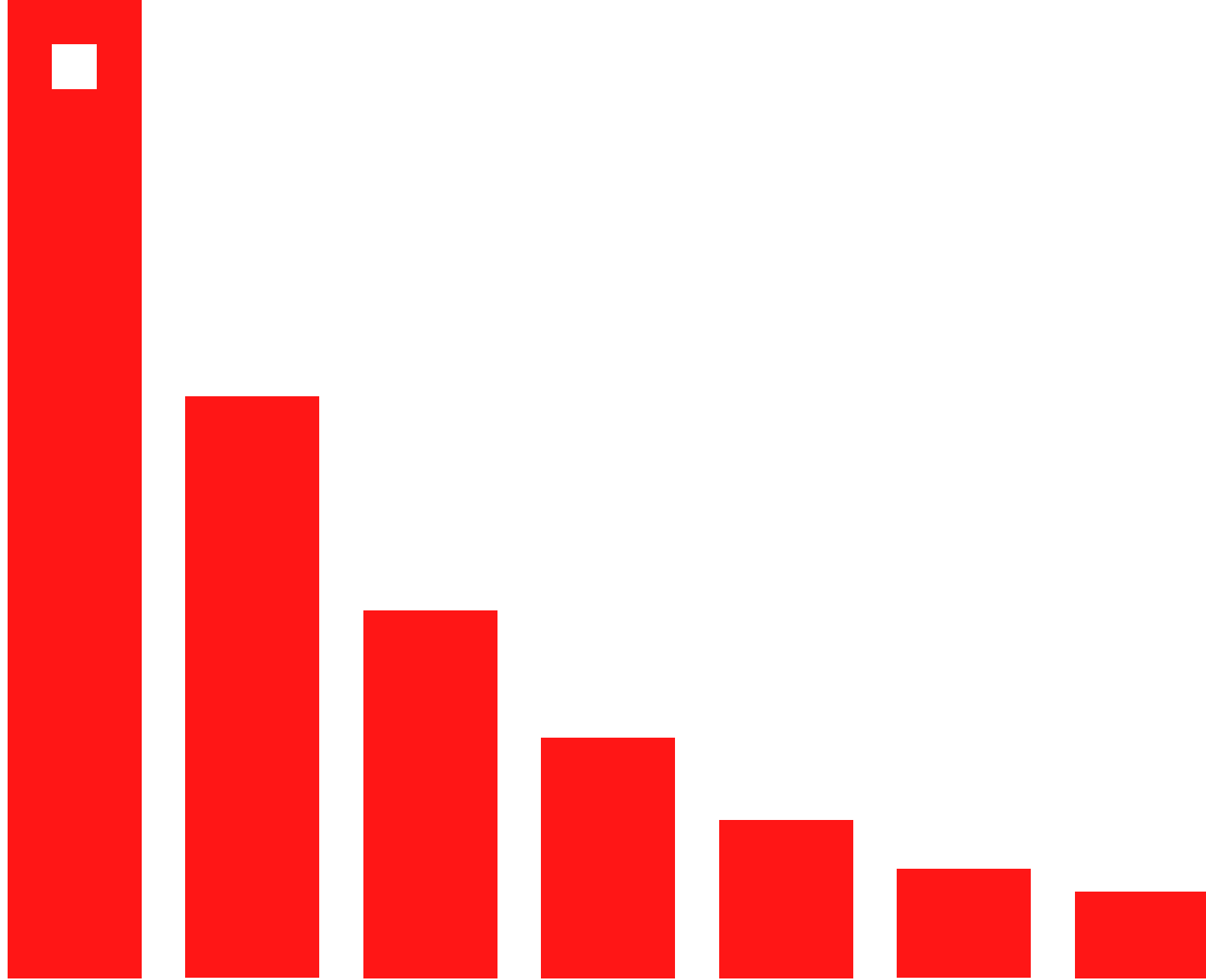
MALİYETLER

FİYATLANDIRMA





SAVUNMA101.COM  
AYHAN SUNAR



# MALİYETLER

- İŞÇİLİK
- MALZEME
- HİZMETLER
- YATIRIMLAR
- ALT YÜKLENİCİ
- SEYAHAT/KONAKLAMA
- GARANTİ
- FİNANSMAN / KREDİ / TEMİNAT MEKTUBU / AKREDİTİF
- YASAL GİDERLER
- DAĞITIM

FİYATLANDIRMA



# İŞÇİLİK

Ele Geçen = Net Ücret + Aylık Geçim İndirimi (AGİ)

Net Ücret + Sosyal Sigorta Primi (İşçi payı) + İşsizlik Sigortası Primi (İşçi Payı) + Gelir Vergisi + Damga Vergisi = Brüt Ücret

Brüt Ücret + SGK İşveren Payı (%20,5) + İşsizlik Primi İşveren Payı (%2) = İşçinin İşletmeye Maliyeti

SGK Primi İşçi Payı = %14 (Taban ve Tavana Tabi)

SGK Primi İşveren Payı = %20,5 (Taban ve Tavana Tabi) (Primini hep zamanında ödeyen şirketler için %15,5)

İşsizlik Sigortası İşçi Payı: %1 İşsizlik Sigortası İşveren Payı: %2 **Vergi Matrahı:** Brüt Maaş - (SGK İşçi Payı + İşsizlik Sigortası İşçi Payı)

Aylık Gelir Vergisi: Vergi Matrahı x 0,15 Damga Vergisi: Brüt Maaş x 0,00759

Ayşen (Evli, eşi çalışıyor, 2 çocuklu) Maaş: Aylık net: 22.000TL, Murat (Bekar) Maaş: Aylık net 8.000TL, Erkan (Bekar) Maaş: Aylık net 3.000TL

OCAK AYINDA: Ayşen'in İşverene Maliyeti = 33.580 TL, Murat'ın İşverene Maliyeti = 13.148 TL, Erkan'ın İşverene Maliyeti = 5.141 TL

1 yılda 22.000 x 12 = 264.000 TL ücret ödemesi yapılan Ayşen'in işverene yıllık maliyeti: 468.037 TL (Yaklaşık 1,8 kat)

1 yılda 8.000 x 12 = 96.000 TL ücret ödemesi yapılan Murat'ın işverene yıllık maliyeti: 175.355 TL (Yaklaşık 1,8 kat)

1 yılda 3.000 x 12 = 36.000 TL ücret ödemesi yapılan Erkan'ın işverene maliyeti: 60.985 TL (Yaklaşık 1,7 kat)

Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı' nın 08.06.2020 tarihli ve 2020/20 sayılı Genelgesiyle Teknoloji Geliştirme bölgelerindeki ARGE, Tasarım ve Destek Personeli 31.12.2023 tarihine kadar her türlü vergiden muaftır.

SGK Primi İşçi Payı = %14 (Taban ve Tavana Tabi) İşsizlik Sigortası İşçi Payı: %1

Ele Geçen = Net Ücret + Aylık Geçim İndirimi (AGİ) Net Ücret + Sosyal Sigorta Primi (İşçi payı) + İşsizlik Sigortası Primi (İşçi Payı) = Brüt Ücret

Brüt Ücret = İşçinin İşletmeye Maliyeti (İdeal Durumda!!!)

ÇOK BASİTLEŞTİRİLMİŞ HALİDİR. Mevzuatta ayrıntılar mevcuttur. Kriterler, kısıtlar, kotalar vardır.

4691 TEKNOKENT, 5746 TÜBİTAK, 1512 TÜBİTAK TEKNOGİRİŞİM

**EMNİYETLİ ALANDA KALMAK İÇİN NET MAAŞ x 1,6 İLE İŞVEREN MALİYETİNİ ÖNGÖREBİLİRSİNİZ. (40-50 KİŞİLİK TEKNOKENT FİRMASI)**

## FİYATLANDIRMA

2020

Gelir Dilimi Vergi Oranı

22.000 TL'ye kadar Yüzde 15

49.000 TL'nin 22.000 TL'si için 3.300 TL, fazlası Yüzde 20

180.000 TL'nin 49.000 TL'si için 8.700 TL, fazlası Yüzde 27

600.000 TL'nin 180.000 TL'si için 44.070 TL, fazlası Yüzde 35

600.000 TL'den fazlasının 600.000 TL'si için 191.070 TL, fazlası Yüzde 40



AGİ (asgari 220, azami 375 TL)

Bekar 220,73TL

Evli eşi çalışmayan 264,87 TL

Evli eşi çalışmayan 1 çocuklu 297,98 TL

Evli eşi çalışmayan 2 çocuklu 331,09 TL

Evli eşi çalışmayan 3+ çocuklu 375,23 TL

Evli eşi çalışan 220,73 TL

Evli eşi çalışan 1 çocuklu 253,83 TL

Evli eşi çalışan 2 çocuklu 286,94 TL

Evli eşi çalışan 3 çocuklu 331,09 TL

Evli eşi çalışan 4 çocuklu 353,16 TL

Evli eşi çalışan 5 çocuklu 375,23 TL

SGK Primi Tabanı: 2.923 TL, Tavanı: 22.072 TL

FİYATLANDIRMA



### 4691 SAYILI KANUN VE 5746 SAYILI KANUN KARŞILAŞTIRILMASI (Yeni Uygulama Yönetmelikleri Sonrası)

Eski Kanun		Yeni Kanun	
Asgari Ücret	2.943,00 TL	Asgari Ücret	2.943,00 TL
Oran (%)	47,23	Oran (%)	47,23
Asgari Maaş	1.384,00 TL	Asgari Maaş	1.384,00 TL
Asgari Ücreti Harcı	228,75 TL	Asgari Ücreti Harcı	228,75 TL
Oran (%)	7,79	Oran (%)	7,79
<b>Asgari Maaş Toplamı</b>	<b>1.612,75 TL</b>	<b>Asgari Maaş Toplamı</b>	<b>1.612,75 TL</b>
Net Asgari Ücret	2.324,25 TL	Net Asgari Ücret	2.324,25 TL

Page 1 / 4

### ASGARI ÜCRETİN NET HESABI VE İÇERENE MALİYETİ

01.01.2026 - 31.12.2026

ASGARI ÜCRETİN NETİNİN HESABI (TL AY)		İÇERENE MALİYET (TL AY)	
ASGARI ÜCRET	2.943,00	ASGARI ÜCRET	2.943,00
Oran (%)	47,23	Oran (%)	47,23
Asgari Maaş %1	29,43	Asgari Maaş %1	29,43
Asgari Maaş %2	58,86	Asgari Maaş %2	58,86
<b>Asgari Maaş Toplamı</b>	<b>88,29</b>	<b>Asgari Maaş Toplamı</b>	<b>88,29</b>
<b>NET ASGARI ÜCRET</b>	<b>2.324,25</b>	<b>İÇERENE MALİYET</b>	<b>2.431,29</b>

Page 1 / 1



# FİYATLANDIRMA

# MALZEME

Malzeme

Ambalajlama, Paketleme

Yurt içi taşıma

Uluslararası Taşıma ve Sigorta Masrafları

Taşıma şirketleri için ödenen ücretler

Gerekli belgeler için yapılan masraflar

Depolama Masrafları

Etiketleme ve işaretleme

Gümrük vergileri (CIF Kıymet ( Eşya Bedeli + Navlun ( Uluslararası taşıma ücreti ) + Sigorta )

Vergi, Resim, Harç



**Incoterms® 2020 - ICC - International Chamber of Commerce**

ICC's world renowned Incoterms® rules facilitate trillions of dollars in global trade each year. Learn more about the official launch of Incoterms® 2020.



3065 KDV Kanunu Md. 17 Muafiyet

4458 Gümrük Kanunu, Md. 167 İstisnalar

Örn. Alibabadan satın alınan 15.000 TL'lik ve ÖTV'te tabi bir ürünün size İLAVE maliyeti navlun hariç 10.500 TL. %20 gümrük vergisi, %20 ÖTV vb.

## FİYATLANDIRMA



SAVUNMA101.COM  
AYHAN SUNAR

# FINANSMAN MALİYETİ VE YASAL GİDERLER

**Nakit Akışından kaynaklanan finansman ihtiyacının doğuracağı maliyetler**

**Teminat/Akreditif masrafları**

- Geçici Teminat (Bid Bond; Teklif Teminat Mektubu; %3)
- Kesin Teminat (Kat'i Teminat)
- Avans Teminatı, Ara/Ödeme Teminatları....

**Teminat mektubu (Kat'i, Geçici, Süresiz, vb yıllık %5)**

**ABD Doları kredi yıllık faiz %4-7 civarı**

**Sözleşme Damga Vergisi 0,9480%**

**Sözleşme Noter Masrafları 0,2500%**

**Kamu İhale Kurumu Harcı 0,0500%**

**Sözleşme Karar Pulu Harcı 0,5690%**

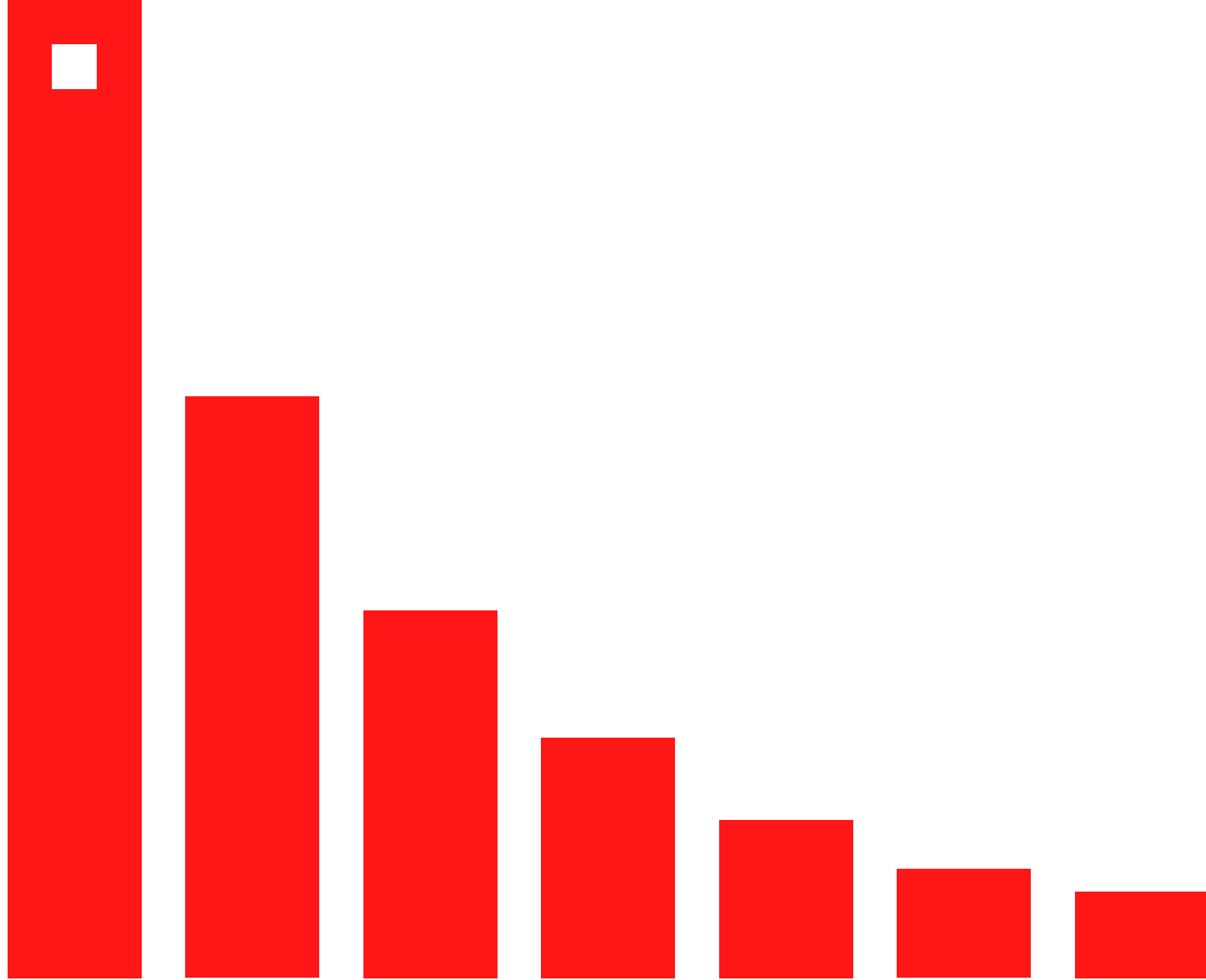
**Avans Damga Vergisi 0,9480%**

**Ödeme Damga Vergisi 0,9480%**

**FİYATLANDIRMA**



SAVUNMA101.COM  
AYHAN SUNAR



# MALİYETLER

- İŞÇİLİK
- MALZEME
- HİZMETLER
- YATIRIMLAR
- ALT YÜKLENİCİ
- SEYAHAT/KONAKLAMA
- GARANTİ
- FİNANSMAN / KREDİ / TEMİNAT MEKTUBU / AKREDİTİF
- YASAL GİDERLER
- DAĞITIM

FİYATLANDIRMA

KÂR

RİSK

MALİYETLER

FİYATLANDIRMA