

MOBİLYA DERNEKLERİ FEDERASYONU (MOSFED)

“FURNITURE EXPORT CLUSTER” UR-GE PROJESİ

İHTİYAÇ ANALİZİ HİZMET ALIM İŞARTNAMESİ

TANIMLAR

İstekli	: Teklifi veren firma
Hizmet Sağlayıcı	: İhaleyi kazanan firma
Hizmet	: İhale konusu olan hizmetin bütünlük olarak kesintisiz bir şekilde temin edilmesi Hizmet olarak ifade edilecektir.
Hizmet Alan	: Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED)
UR-GE Genelge	: 5973 Sayılı İhracat Destekleri Hakkında Karara İlişkin Genelgeler içerisinde yer alan Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) Proje Desteğine İlişkin Genelge
Sözleşme	: Hizmet Sağlayıcı ile Mobilya Dernekleri Federasyonu arasında imzalanan sözleşme.
Sözleşme Tarihi	: Hizmet Sağlayıcı ile sözleşme yapılma tarihidir.

I. SATIN ALMANIN KONUSU VE TEKLİF VERMEYE İLİŞKİN HUSUSLAR

1. Federasyona İlişkin Bilgiler

1.1. Federasyonun;

- Adı: Mobilya Dernekleri Federasyonu (Şartnamenin devamında MOSFED olarak anılacaktır.)
- Adresi: Yeşilköy Mah. Atatürk Cad, İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok No:10/1 K:6 Ofis No:250, 34149 Bakırköy/İstanbul
- Telefon numarası : +90 (212) 465 03 00
- E-posta adresi : urge@mosfed.com
- Web sitesi : www.mosfed.com
- İlgili personellerin adı, soyadı, unvanı, telefon numarası ve e-posta adresi:

Ömer Faruk ŞİREN / Genel Koordinatör, +905382167314, omer.siren@mosfed.com

Berat YILMAZ / Satış Pazarlama Yetkilisi, +905382167312, berat.yilmaz@mosfuarcilik.com

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;

- a) Adı: İhtiyaç Analizi Hizmet Alımı
- b) Analizin kapsamı: İhtiyaç Analizi Hizmet Alımı 13 farklı ilde faaliyet gösteren 31 mobilya sektörü üreticisi firma ile gerçekleştirilecek görüşmeler neticesinde oluşacak olup ayrıca MOSFED tarafından belirlenen yerlerde olabilecektir.

3 - Satın Almaya ilişkin bilgiler

- 3.1. a) Satın alma usulü: Belli teklif verenler arasında ihale usulü,
- b) Tekliflerin sunulacağı adres: Yeşilköy Mah. Atatürk Cad, İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok No:10/1 K:6 Ofis No:250, 34149 Bakırköy/İstanbul
- c) Satın alma komisyonunun toplantı yeri: Yeşilköy Mah. Atatürk Cad, İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok No:10/1 K:6 Ofis No:250, 34149 Bakırköy/İstanbul
- d) Son teklif verme tarihi : 05 Mart 2026, Perşembe günü
- e) Son teklif verme saati : 16:00

II. TEKNİK DETAYLAR

4- İlgili Tebliğ ve Projenin Amaçları

İlgili proje 5973 Sayılı İhracat Destekleri Hakkında Karara İlişkin Genelgeler içerisinde yer alan Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) Proje Desteğine İlişkin Genelge kapsamında yapılmaktadır.

UR-GE Projelerine ilişkin güncel bilgilere [bağlantıdan](#) ulaşabilirsiniz.

Söz konusu desteğe istinaden MOSFED tarafından mobilya sektörüne yönelik olarak yürütülmesi planlanan Furniture Export Cluster UR-GE Projesi için ihtiyaç analizi danışmanlığı hizmeti alınacaktır.

Proje ile Türk mobilya sektörünün küresel mobilya ihracat pazarındaki payının artırılması, bu doğrultuda mobilya sektöründeki firmalarımızın ihracatlarını geliştirmek, eksik yönlerini tespit etmek, bu yönlerin tamamlanmasını sağlamak ve güçlendirmek amaçlanmaktadır. Bu hedefle beraber teknoloji, tasarım, eğitim ve doğru platformlarda var olma yapılanmaları ile verimliliğin sağlanması temel gereksinimler arasında yer almaktadır.

Kümede yer alacak proje üyesi firmalar ile gerçekleştirilecek ihtiyaç analizi çalışması ve akabinde verilecek eğitimler vasıtasıyla ihracatın artırılması ve ihracata yeni başlayan firmaların güçlendirilmesi hedeflenmektedir. Proje üyesi firmaların üç boyutlu tasarım kapasitelerinin geliştirilmesi, ortaya çıkan tasarımların dijital ortamlarda; kataloglar ve ticaret platformlarında doğru alıcılar ile buluşturulması amacıyla; öncelikle kapsamlı eğitimlerle küme üyesi firmalarda insan kaynağı gelişimlerinin sağlanması, gerekli e-ticarete uyum danışmanlıklarının alınması, sonrasında ticarete hazır hale gelen üyelerin çeşitli B2B platformlar ve fuarlar gibi geniş mecralar aracılığıyla küresel pazarlara açılması projenin ana basamaklarını oluşturmaktadır.

Yenilikçi ve sürdürülebilir yaklaşımlar çerçevesinde sektörün geliştirilmesi, dönüştürülmesi ve güçlendirilmesi amaçlanmaktadır. Sektörün köklü ve geleneksel alt yapısının getirdiği kalite anlayışını; küresel adaptasyon ile geleceğe taşımak bu projenin temelini oluşturmaktadır.

Sürdürülebilirlik anlamında mobilya sektörünü daha da ileriye taşımak için en güncel ve en verimli tasarım teknolojilerini sektör firmalarına tanıtmak, firmalarımızın bu alandaki kabiliyetlerini geliştirmek, ihracatçı firmaları uluslararası alıcılara numuneler sunabilir hale getirmek için gerekli eğitim ve danışmanlık hizmetlerini vermek, firmalarımızın tasarım başta olmak üzere kabiliyetlerini arttırmak için ilgili devlet desteklerinden daha fazla faydalanmalarını sağlamak ve nihayetinde firmalarımızın ticaret ve ihracat potansiyellerini arttırmak projenin diğer hedefleri arasında yer almaktadır.

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 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 iş birliği sürecini başlatmaya yönelik toplantılar gerçekleştirilecektir.

Günümüzde pazarlamanın şeklinin geleneksellikten uzaklaşması firmaların farklı mecralarda tanıtım ve pazarlama stratejileri oluşturması gerekliliğini doğurmuştur. Ülkemiz mobilya sektörü ihracatçıların ihtiyaçlarından biri olarak öne çıkan bu konuda da ihtiyaçların 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 yansıtılmaları için varlıklarının değerlendirilmesi, yeni varlıklar edinmeleri için ihtiyaç duydukları yol haritasına sahip olmaları önem taşımaktadır. Özellikle yurtdışı pazarlama faaliyetlerinde potansiyel alıcılara yapılan tanıtımların ardından firmaların kanallarının etkin kullanımı ihracat potansiyelini artırmaktadır.

Bu kapsamda, ihtiyaç analizi çalışmasının URGE Projesinin faaliyetlerini, faaliyetler için gereken bütçe ve zaman planını ortaya koyması gerekmektedir.

Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren **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. Yüklenici, sözleşmenin imza tarihinden itibaren en geç kırk beş (45) takvim günü içerisinde çalışmayı Federasyon Merkezinde Proje Grubuna sunmakla yükümlüdür. Sunum sonrasında Proje Grubu tarafından talep edilecek revizyonların tamamlanması için yükleniciye on beş (15) takvim günü süre verilecektir. Belirtilen süreler dâhilinde toplam altmış (60) takvim günü esas olup, bu süreler herhangi bir nedenle ek süre verilmeyecektir.

Kümelenme projesinde 31 firma bulunmaktadır. Faaliyet, lokasyona ve farklı sebeplere bağlı olarak, belli küme firmaları için eş zamanlı yürütülebileceği gibi farklı zamanlarda da yürütülebilecektir. Faaliyete ilişkin ödemeler hak edişe göre yapılacak olup teslim/ödeme

dönemleri sözleşme aşamasında belirlenecektir. Faaliyet içeriği aşağıda detayları verildiği üzere 5 aşamada yürütülecektir:

- 1) Sektör Analizi
- 2) Firma Analizi
- 3) Proje Grubu Analizi
- 4) Hedef Pazar Analizi
- 5) Yol Haritasının Hazırlanması

5.1. 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.
- 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.

Beklenen Çıktı: Elmas Analizi/Gzft Analizi

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

5.2 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.

- 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 kalitesi, verimlilik, maliyet ve esnekliğin değerlendirilmesi.
- Firma pazarlama süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.
- Dağıtım kanalı tercihi ve yapısının değerlendirilmesi.
- Promosyon ve tanıtım çalışmalarının değerlendirilmesi.
- Fiyatlandırma politikası

Beklenen Çıktı: Firma Tanı Analizi

5.3 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 alanlarına 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 alanlarına yönelik eğitim ve danışmanlık önerilerinin sunulması.
- Sunulan eğitim ve danışmanlık programlarının;
 - Hangi ihtiyaca yönelik kurgulandığı,
 - Aktivitenin amacı,
 - Hedef katılımcı grubunun tanımı

Beklenen Çıktı: Proje Grubu Konsolide Görünümü

5.4 Hedef Pazar Analizi

Proje grubu için potansiyel hedef pazarların değerlendirilmesi. (Yurt dışı pazarlama faaliyetinin düzenlenmesi planlanan her pazar için hedef pazar analizinin yapılması gerekmektedir.)

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 potansiyel pazarların belirlenmesi.
- Sektörel gelişmelerin ve beklentilerin belirlenmesi

Rakip Ülke Analizi

- Belirlenen potansiyel ülkeler 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 nakliye/depolama/dağıtım maliyetlerin analizi.
- Ürün için tarife ve tarife dışı engellerin analizi.

Hedef Pazar Matrisinin Hazırlanması

- Belirlenen potansiyel ülke için rakip ve temel değerlendirme parametrelerinin analizi sonucunda hedef pazar matrisinin hazırlanıp, değerlendirilmesi (EK – C/1)

İhtiyaç Analizi Sonuç Çalıştayı ve Önceliklendirme

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

Beklenen Çıktı: Önceliklendirilmiş Potansiyel Pazarların Belirlenmesi.

5.5 Yol Haritasının Hazırlanması

Firma ziyaretlerinde belirlenen başlıklar uzun dönemli stratejik aksiyon planları olarak hazırlanacaktır. İhtiyaç analizi sonucunda proje grubunun hedeflerini tanımlanmalıdır.

Proje Hedeflerinin Tanımı

- İhtiyaç analizi sonucunda proje grubunun hedeflerinin tanımlanması.

Eğitim ve Danışmanlık Faaliyetlerinin Tanımı

- Proje grubunun yetkinliklerinin geliştirilmesine yönelik eğitim ve danışmanlık programlarının önceliklendirilmesi ve tanımlanması.

Tanıtım Faaliyetlerinin Tanımı

- Proje grubunun ürünlerine ve faaliyetlerine yönelik yapılacak tanıtımların önceliklendirilmesi ve tanımlanması.

İstihdam Faaliyetlerinin Tanımı

- Proje süresince proje faaliyetlerini yürütmekle görevlendirilecek personelin görev tanımı

Sanal Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetlerinin Tanımı

- Sanal yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin planlanması, önceliklendirilmesi ve tanımlanması.

Yurt Dışı Pazarlama Faaliyetlerinin Tanımı

- Yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin planlanması, önceliklendirilmesi ve tanımlanması. Alım Heyeti Programlarının Tanımı
- Alım heyeti programlarının planlanması, önceliklendirilmesi ve tanımlanması.

Beklenen Çıktı: Sonuç Odaklı, Bütüncül 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.
- 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 5 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

Mobilya sektöründe yer alan, 13 farklı şehirden toplam 31 firmanın bir araya gelmesi ile geniş katılımlı bir kümelenme projesidir. İhtiyaç analizi faaliyeti başlamadan önce veya faaliyet esnasında firma sayısı değişebilecektir. Güncel firma listesinin şehir dağılımı aşağıdaki gibidir:

ŞEHİR	FİRMA SAYISI
ADANA	2
ANKARA	3
BURSA	6
ÇANKIRI	1
ESKİŞEHİR	3
HATAY	4
İSTANBUL	5
KARABÜK	1
KARAMAN	1
KAYSERİ	2
KOCAELİ	1
MERSİN	1
SAMSUN	1

5.9 Çalışmanın Yeri ve Süresi

Çalışmalar firmaların yerleşkelerinde ve Mobilya Dernekleri Federasyon Merkezi'nde gerçekleştirilebilecektir. 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 zamanında yapılmasının 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 dijital)
- 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 görüşmeler yapılarak firmaların ihtiyaçlarının tespit edilmesi,
- Söz konusu çalışmanın, firma listesinin MOSFED tarafından danışmanlık şirketine verilmesinden itibaren en geç 60 gün içerisinde bitirilerek çalışma çıktılarının MOSFED'e 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, federasyonumuz 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 (istekli, 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 özgeçmişlerini 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 numarası, Türkiye’de faaliyet gösteren tüzel kişilerin ise vergi kimlik numarası belirtilmelidir.
- Teklif mektubunun ad, soyadı veya ticaret unvanı yazılmak suretiyle yetkili kişilerce imzalanmış olması zorunludur.
- Teklifler KDV dâhil verilecek olup, 5 Mayıs 2026 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 31 olarak hesaplanmalıdır.
- Faaliyet başlamadan önce veya faaliyet esnasında firma/lar eklenmesi halinde firma başı maliyet üzerinden toplam ücret yeniden hesaplanacaktır.
- Faaliyet başlamadan süreçten çekilen firma/lar olması halinde, faaliyette kalan firma sayısı üzerinden devam edilir ve ücretlendirilir.
- 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.
- Yapılacak olan görüşmelerle tamamlanacak ihtiyaç analizi sonrasında Hizmet Sağlayıcı, analiz sonuçlarını içeren kapsamlı bir raporu basılı ve dijital ortamda MOSFED’e teslim etmelidir.
- Hizmet sağlayıcı tarafından temin edilecek olanaklar ve 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 iş birliği 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) Proje'de 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** Federasyona **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.

- En az dört yıllık lisans derecesi,
- 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.)
- Dış Ticaret konularına hâkim olması,
- Kümelenme çalışmaları konusunda çalışma deneyimine sahip olması,
- Mobilya sektörü hakkında deneyime sahip olması,

- f) Proje deneyimini ve iş tecrübesini kanıtlayan CV, referans ve iş örneklerinin sunulması,
- g) Son 5 yıl içerisinde dönüşüm, ihracat, B2B odaklı 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 60 (altmış) takvim günüdür.
- 7.3.2** İhtiyaç duyulması halinde, teklif geçerlilik süresinin en fazla yukarıda belirlenen süre kadar uzatılması teklif verenden talep edilebilir. İstekli, MOSFED'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 MOSFED'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 katılabilme 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 MOSFED'e teslim edilir. Belirtilen 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 MOSFED'e 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, MOSFED 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;

- Federasyonun en düşük teklifi ya da herhangi bir teklifi kabul etmek zorunda olmadığını,
- Teklif konusu işle ilgili olmak üzere federasyonun 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 federasyona ait olduğunu ve hizmete dâhil olacak personelin çalışma süresince ve sonrasında çalışmanın içeriği ve firmalara ait bilgileri paylaşmayacağını,
- Teklifin 05.05.2026 tarihine kadar geçerli olacağını kabul, beyan ve taahhüt 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 Federasyona ayrıca sözleşme bedeli kadar cezai şart bedelini hizmet alana ödemekle yükümlüdür.
- Hizmet Sağlayıcı, anılan işi teklif ve teknik şartnamedeki hükümlere göre yerine getirmekle yükümlüdür. Aksi durumda uygunsuzluklar tespit edilip uyarıda bulunulur. Uygunsuzlukların devamı durumunda kendisine MOSFED tarafından hiçbir ödeme yapılmayacağı gibi, federasyonun 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 Federasyon 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 MOSFED 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 MOSFED'e tebliği ve MOSFED'in faturayı onayına istinaden MOSFED'in ödeme takvimine göre ödenecektir.

9- Teklifleri Değerlendirilmesi ve Firma Seçim Kriterleri

- Teklifler, MOSFED Yönetim Kurulu tarafından değerlendirilecektir.
- Değerlendirmede, uygun fiyat ve Hizmet Sağlayıcının benzer işlerde tecrübe ettiği hizmet kalitesi göz önünde bulundurulacaktır.
- Değerlendirme sonuçları İsteklilere yazılı veya sözlü olarak bildirilecektir.
- İstekliler, yapılan değerlendirme sonucunda teklifleri hakkında alım kararı verilmemesi halinde MOSFED'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 (urge@mosfed.com) veya elden Federasyon evrak kayıt birimine teslim edilir.

MOSFED

Adres: Yeşilköy Mah. Atatürk Cd, İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok No:10/1 K:6 Ofis No:250, 34149 Bakırköy/İstanbul

E-mail: urge@mosfed.com

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, MOSFED'e yaptığı işler sırasında iş veya meslek ahlakına aykırı faaliyetlerde bulunduğu, MOSFED tarafından ispat edilen.
- g) Satın alma tarihi itibarıyla, mevzuatı gereği kayıtlı olduğu oda tarafından mesleki faaliyetten men edilmiş olan.
- h) Bu Şartname ile MOSFED 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 Federasyon tarafından tespit edilmesi veya MOSFED'e 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 tebliğ edilir.

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

12- Satın alma saatinden önce satın almanın iptal edilmesi

12.1 MOSFED 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 MOSFED'den herhangi bir hak talebinde bulunulamaz.

V. SÖZLEŞME YAPILMASINA VE UYGULANMASINA İLİŞKİN HUSUSLAR

13- Bütün tekliflerin reddedilmesi ve ihalenin iptal edilmesi

13.1. Yönetim kurulu kararı üzerine MOSFED, verilmiş olan bütün teklifleri reddederek satın almayı iptal etmekte serbesttir. Federasyon bütün tekliflerin reddedilmesi nedeniyle herhangi bir yükümlülük altına girmez.

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

14- Ödeme yeri ve şartları

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

14.2 Ödemeler yükleniciye banka kanalı ile yapılacaktır.

15- 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.

16- 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 MOSFED'e yazılı olarak bildirimde bulunması,
- e) Yetkili merciler tarafından belgelendirilmesi, zorunludur.

16.2. MOSFED'den kaynaklanan nedenlerle süre uzatımı verilebilecek haller:

16.2.1. MOSFED'in 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.

17- Gecikme halinde uygulanacak cezalar ve sözleşmenin feshi

17.1. Yüklenicinin, sözleşmeye uygun olarak malı süresinde teslim etmediği / işi süresinde bitirmediği takdirde MOSFED tarafından en az on gün süreli yazılı ihtar yapılarak gecikilen her takvim günü için sözleşme bedelinin %1 (yüzde bir) 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

18- Federasyonun Yetkileri ve Sair Hususlar

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 MOSFED tarafından hiçbir ödeme yapılmayacağı gibi, federasyonun 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 Federasyon iş/hizmet/mal alımını iptal etmekte serbesttir.

19- Anlaşmazlıkların çözümü

Anlaşmazlıkların çözümünde İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkili olacaktır.

Standart Formlar ve Diğer Gerekli Belgeler

EK-1 MALİ TEKLİF FORMU

Sözleşme başlığı : Furniture Export Cluster UR-GE Projesi İhtiyaç Analizi Hizmet Temini

İsteklinin adı :

TEKLİF EDİLEN HİZMET	ÇALIŞACAK KİŞİ SAYISI	TOPLAM GÜN/SAAT SAYISI	FİRMA BAŞI BEDEL	İHTİYAÇ ANALİZİ TOPLAM BEDELİ
Furniture Export Cluster UR-GE Projesi kapsamında gerçekleştirilecek İhtiyaç Analizi Hizmeti – Etki Analizleri Dahil				
Furniture Export Cluster UR-GE Projesi kapsamında gerçekleştirilecek İhtiyaç Analizi Hizmeti – Etki Analizleri Hariç				

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

İsteklinin Kaşesi
Yetkili İmza/lar