



İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği

Çorap URGE Projelerinde İhracatta Rekabetçi Yönetim Danışmanlık Faaliyeti

Hizmet Alımı Teknik Şartnamesi

1. İŞİN TANIMI VE KONUSU

1.1. Şartnamenin Konusu

Bu şartname; Ticaret Bakanlığı'nın 2010/8 Sayılı "Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi Tebliği" (bundan sonra "URGE" olarak anılacaktır) kapsamında İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (bundan sonra "İTKİB" olarak anılacaktır) çatısı altında hizmet gösteren İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (bundan sonra "Birlik" olarak anılacaktır) tarafından yürütülmekte/yürütülecek olan Kümelenme Projeleri için alınacak İhtiyaç Analizi danışmanlık hizmetinin kapsamını, usul ve esaslarını belirler.

1.2. UR-GE Tebliği Hakkında Genel Bilgi

Türkiye İhracat Stratejisi ile 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hacmi ile dünya ihracatından yüzde 1,5 oranında pay elde edilmesi hedeflenmektedir. Bu hedefe ulaşılması için çıkarılan yol haritasında KOBİ'lerin öncü rol oynayacağı gerçeğinden hareketle, kümelenme yaklaşımı ile katma değeri yüksek ürünlerle sürdürülebilir ihracat potansiyeli yakalayabilmelerinin sağlanmasına yer verilmiştir. Kümelenme yaklaşımı ile ortak ihtiyaçların ve hedeflerin etrafında toplanan firmaların bir küme oluşturarak bir sinerji yakalamaları ve rekabet avantajı sağlamaları hedeflenmektedir. Bu minvalde kümelenme çalışmaları devlet desteklerinde de karşılığını bulmuş, Ticaret Bakanlığı'nın 2010/8 Sayılı "Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi Tebliği" de bu destekler arasında yer almıştır.

URGE Tebliği hakkında bilgi ve ilgili belgeler için: <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/teblig-bazinda-destek-mevzuati/2010-8-sayili-uluslararasi-rekabetciligin-gelistirilmesinin-desteklenmesi-hakkind>

1.3. Sözleşme Makamı Hakkında Genel Bilgi

İhracatçı Birlikleri 1937 yılından bu yana Türkiye'nin çeşitli illerinde çeşitli sektörlerde hizmet vermekte olan ve ihracatın artırılması, desteklenmesi ve koordinasyonunu sağlayarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmayı amaçlayan kuruluşlardır. Türkiye'de 24 ayrı sektörde/alt sektörde faaliyet gösteren 61 ihracatçı birliği vardır. İhracatçı birlikleri, üye firmaların ticari kapasitelerinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Birlikler bu genel amaca yönelik olarak birçok fonksiyon ifa etmektedir. Bunlar Kanun ve Yönetmelik'te genel hatları ile tanımlanmıştır.

Türkiye çapında faaliyet gösteren birlikler 13 genel sekreterlik halinde örgütlenmiştir. İTKİB bunlardan birisi olup bünyesinde dört Birlik bulunmaktadır. Bunlar,

- İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği,
- İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği,
- İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği,
- İstanbul Halı İhracatçıları Birliği'dir.



2. İŞİN KAPSAMI

İşbu Şartnameye konu olan faaliyet İHKİB tarafından 2010/8 sayılı URGE Tebliğ kapsamında yürütülmekte olan “Çorap Tanıtım ve Dijital Dönüşüm UR-GE Projesi” ve “Çorap İmalatçılarının Kapasitelerinin ve Rekabetçiliğinin Geliştirilmesi UR-GE Projesi” kapsamında eş-zamanlı olarak yürütülecektir. Söz konusu projeler kapsamında yürütülecek “İhracatta Rekabetçi Yönetim Danışmanlık” faaliyetinin amacı, katılımcı firmalara mevcut koşulları kendileri adına fırsata çevirecek anlayışı kazandırmak ve kurum kültürü haline getirmelerini sağlamaktır. Faaliyet firma yerleşkelerinde gerçekleştirilecektir.

Programın başarısını garantilemek için firma sahipleri veya üst düzey yöneticileriyle yetki göçerimi eğitimi ve danışmanlığı yürütülürken, diğer taraftan şirketlerin satış ekipleriyle bu anlayışı sahaya yansıtılabilmeleri için eğitim ve uygulama çalışmaları yapılması planlanmaktadır. Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren 12 ay içinde tamamlanması ve Hizmet Sağlayıcının aktif bir şekilde aylık periyotlarla firmada eğitimleri ve seanslarını takip etmesi planlanmaktadır. Buna ek olarak, firmaların beyaz yaka çalışanlarının verimliliğini artırmak amacıyla katılımcı firmalarda performans sistemlerinin kurulması hedeflenmektedir.

Faaliyete ortalama 15 küme firmasının katılması beklenmektedir (firmalar hakkında bilgi için bkz. Ek-4). Faaliyet kapsamında her bir küme firması için ortalama 20’şer adam/gün eğitim ve danışmanlık hizmeti planlanmakta olup; teklif sunan isteklilerin teknik teklifleri kapsamında önerecekleri farklı hizmet süreleri değerlendirilecektir.

2.1. Firma Durum Tespiti ve İş Planı Oluşturulması

Projede yer alan firmalara faaliyet detaylarının anlatılması ve faaliyetin firmalarda sürdürülebilirliği için alınması gereken aksiyonlara ilişkin bilgilendirme yapılacaktır. Söz konusu toplantılar ile firmaların bu alanda SWOT analizlerinin yapılması ve gerçekleştirilecek danışmanlık faaliyeti için yol haritası oluşturması beklenmektedir. Bu aşamada ayrıca, Danışmanlık faaliyeti ile firmada gelişme sağlanacak alanlar için performans göstergeleri belirlenecek ve bu göstergelerde her bir katılımcı firmanın çalışma başlangıcındaki durumu tespit edilecektir. Bu göstergeler ile çalışma öncesi ve sonrasında firmanın ilerleyişinin takibi amaçlanmaktadır.

Bu aşama aşağıdaki başlıklar çerçevesinde yürütülecektir:

- Danışmanlık kapsamına ilişkin bilgi verilmesi ve hazırlık yürütülmesi
- Faaliyete ilişkin genel kavramlar ve işleyiş mekanizması hakkında bilgilendirme
- Firmaların mevcut sistemlerinin, altyapılarının analizi ve ihtiyaçlarının tespit edilmesi,
- Firmaya yapılacak raporlamanın takvimi ve içeriğinin belirlenmesi
- Faaliyet kapsamında yapılması gerekenlere ilişkin faaliyet planı önerilerinin sunulması
- Küme firmalarında çalışma ekiplerinin oluşturulması
- Analizlerin sonunda, her firma için faaliyet sonunda ulaşılabilecek hedeflerin belirlenmesi

Faaliyetin bu aşamasında her firma yerleşkesinde en az birer günlük saha çalışması yapılacak olup bu aşamanın faaliyetin ilk ayında tamamlanması planlanmaktadır.

2.2. Bileşen 1: Firma-Bazlı Eğitimler

Projede yer alan firmalara kendi yerleşkelerinde verilmesi planlanan eğitimlerin ilk 6 ay içinde yapılması ve ortalama 6’şar adam/gün sürmesi beklenmektedir. Faaliyetin bu aşaması ile küme firmalarının satış süreçlerine dahil olan bütün ekiplerinin satış yetkinliklerinin artırılması



hedeflenmektedir. Küme firmalarının genel ihtiyaçları gözetilerek örnek eğitim başlıkları aşağıda verilmiş olup faaliyetin ilk aşamasında (bkz. 2.1) yapılan tespitlere dayanarak küme firması bazında eğitim içerikleri – başlıkları – süreleri farklılaşabilecektir:

- Müşteri ile etkili iletişim teknikleri
- Müşteriye ürün/koleksiyon sunum becerilerinin geliştirilmesi
- Müşteri ile iletişimde sonuç odaklı iş görüşmesi / müzakere yönetimi
- Müşteri ile sürdürülebilir iş ilişkisi kurulması için satış teknikleri
- Yeni müşteri / kanal geliştirmek için networking teknikleri
- Sorumluluk ve inisiyatif alma: yetki devrine altyapı hazırlama
- ... vb.

2.3. Bileşen 2: Üst Düzey Yöneticiler için Yetki Göçerimi

Bu bileşenin amacı, takım yöneten, süreç ve performans izleyen yöneticilerin yönetim ve objektif değerlendirme yetkinliklerini geliştirmek, etkin iletişim ve geribildirim becerilerini güçlendirmek ve çalışanların beklenen nitelikte gelişimini destekleyici, açık ve net geribildirim vermelerini ve sürekliliği olan güçlü takımlar yaratmalarını sağlamaktır. Ayrıca, üst düzey yöneticilerin bireysel ve profesyonel gelişimlerinin sürekliliğini sağlamaları, liderlik yetkinliklerini güçlendirmeleri, gelişime açık alanlarında tespit ettikleri iyileştirmeleri hayata geçirmeleri ve bugüne dek gerçekleştirdikleri faaliyetleri değerlendirmeleri hedeflenmektedir. Bu kapsamda, ilk 6 ay eğitimlere paralel olarak her firmanın üst yönetiminden 1 veya 2 kişiye yönelik yetki göçerimi programları gerçekleştirilecektir. Bu programlar kapsamında her bir firmaya 3'er adam/gün'lük hizmet verilmesi planlanmaktadır. Böylece katılımcıların altta belirtilen hedeflere ulaşması sağlanacaktır:

- Çalışanlarla aynı dili konuşabilmesi
- Çalışanlarla ortak hedefler belirleyebilmesi
- Belirlenen hedeflere ulaşmak için gerekli donanımı kendisine ve ekiplerine kazandırmış olması
- Firmalarda yetki devirlerinin gerçekleştirilmesi

2.4. Bileşen 3: Performans Yönetim Sisteminin Yapılandırılması

Faaliyetin ikinci 6 ayında gerçekleştirilmesi hedeflenen bu bileşen ile firmaların her bir departmanın temel performans göstergelerinin (KPI) belirlenmesi ve takip edilmesi planlanmaktadır. Firma başına ortalama 10'ar adam/gün hizmet süresi planlanan bu bileşen ile birlikte, personelin gelecekteki performansının tahmin edilerek üretim, insan kaynakları ve idari işler gibi alanlarda planlamalar yapılarak kurum kaynakları daha etkin kullanılacaktır. Faaliyetin diğer bileşenleri/bölümlerinden farklı olarak, faaliyete katılan ortalama 5 firmanın bu bileşene dahil olması beklenmektedir. Bu kapsamda aşağıdaki adımların atılması hedeflenmektedir;

- İnsan kaynakları departmanı raporlama sistemlerinin oluşturulması
- Performans ölçümleme ve yönetim sistemlerinin tasarımı
- Her bir pozisyon için iş analizleri hazırlanması
- Her iş analizine istinaden görev tanımları oluşturulması
- İK raporlama sisteminin işlerliğinin değerlendirilmesi
- Organizasyon şeması ve unvanlar oluşturulması veya mevcut duruma göre güncellenmesi



- Ücret yönetim sisteminin oluşturulması

2.5. Uygulamanın/İyileşmenin Takibi

Faaliyetin ilk aşamasında belirlenen performans göstergelerinde gerek katılımcı firmalar bazında sağlanan iyileşme, gerekse küme genelinde kat edilen gelişmeler takip edilecektir;

- Her bir katılımcı firma bazında hazırlanan performans takip raporu ilgili küme firması yönetimi ve Sözleşme Makamı ile,
- Katılımcı firmaların ve kümenin gelişimini gösteren tablo/listeler bir yönetici sunumu ile beraber Sözleşme Makamı'na raporlanacaktır.
- Proje Komitesi'nin ve katılımcı firma yöneticilerinin katılımında düzenlenecek kapanış toplantısında faaliyet çıktıları sunulacaktır.

Bu bileşen için faaliyetin son ayında ve firma başına ortalama 1 adam/gün hizmet verilmesi planlanmaktadır.

3. TESLİMLER, LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

Faaliyet süresince ve sonunda danışman firma tarafından Sözleşme Makamı'na ilerleyişe ilişkin bilgilendirme ve sonuç raporu sunması ve gerekli görülen durumlarda proje komitesine faaliyetin ilerleyişi ve sonuçları ile ilgili olarak sunum yapılması beklenmektedir.

Danışmanlık faaliyetine ilişkin ödemeler hakedişe göre yapılacak olup ödeme ve teslim dönemleri sözleşme aşamasında tanımlanacaktır.

- **Hizmetin sağlanacağı yer:** Firma yerleşkesinde. Firmaların büyük çoğunluğu İstanbul'da olmakla beraber birkaç firmanın farklı illerde (Çankırı, Tekirdağ vb.) yerleşkeleri vardır.
- **Zamanlama:** Danışmanlık hizmetinin sözleşme tarihinden itibaren 1 yıl içinde sona ermesi planlanmaktadır.

4. GEREKLİLİKLER

- Hizmeti verecek uzmanlar, faaliyet kapsamında hizmet vereceği alanda minimum 5 yıl iş tecrübesine sahip olmalıdır. İstekli, teknik teklifinde bu uzmanlara ait deneyim ve iş tecrübelerini gösterir özgeçmişleri sunacaktır.
- Teklif verecek firmalar tarafından; firmanın benzer alanlardaki iş tecrübesini gösteren en az 3 referans mektubu sunulacaktır. (Sektörden alınan referans tercih sebebidir.)
- Teklif ile beraber hizmetin metodolojisi, maliyet planı ve taslak çalışma takvimi sunulacaktır.

5. TEKLİF SUNMA YÖNTEMİ VE ŞARTLARI

- Satılma süreci TİM ve İhracatçı Birlikleri mevzuatı uyarınca kapalı zarf usulü yürütülecektir.
- Teklifler, yazılı olarak, kapalı zarf içerisinde Sözleşme Makamının adresine posta yoluyla/elden en geç 02.12.2019 tarihinde Birliğe ulaşması sağlanacak şekilde teslim edilecektir.
- Teklifler mali ve teknik teklif olarak ayrı ayrı hazırlanıp zarflanacak ve iki zarf, tek bir zarfın içerisine konarak iletilecektir. Her bir zarfın kapatma yeri firmanın imza yetkilisi tarafından kaşe-imza yapılmalıdır.
- **Teknik teklif zarfı içerisinde yer alması gereken bilgi/belgeler;**



- 1) Her sayfası firma imza yetkilisi tarafından imzalanan ve kaşelenen işbu teknik şartname,
 - 2) Hizmetin nasıl yapılacağını ve metodolojiyi detaylı bir şekilde anlatır nitelikte hazırlanan teknik açıklamalar (şart değildir),
 - 3) Tüzel kimlik formu (bkz. Ek-1),
 - 4) Kurum/kuruluşunuzu tanıtıcı sunum,
 - 5) En az 3 referans mektubu (tercihen benzer sektörlerde yürütülen çalışmalardan),
 - 6) Ekipte yer alacak uzmanların detaylı özgeçmişleri ve münhasırlık/müsaitlik belgeleri (bkz. Ek-2)
- **Mali teklif zarfı içerisinde yer alması gereken tek belge;** Hizmetin alt kırılımları bazında teklif edilen bedelleri içeren mali teklif formudur (bkz. Ek-3).
 - İletişim; gokhan.gulbeyaz@itkib.org.tr / 0212 454 01 93

6. İDARİ 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 vekaleten 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 dahil olacak personelin çalışma süresince ve sonrasında çalışmanın içeriği ve firmalara ait bilgileri paylaşmayacağını,

kabul, beyan ve taahhüt eder.



VERGİ NUMARASI																				
KAYIT YERİ																				

KAYIT TARİHİ																				
	G	G	A	Y	Y	Y	Y													

KAYIT NUMARASI																				
----------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

TELEFON																				
---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

FAKS																				
------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

E-POSTA																				
---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

BU "TÜZEL KİŞİLİK BELGESİ" DOLDURULMALI VE AŞAĞIDAKİLERLE BİRLİKTE VERİLMELİDİR:

- ❑ SÖZLEŞME TARAFININ İSİM, ADRES VE ULUSAL OTORİTELER TARAFINDAN VERİLEN KAYIT NUMARASINI GÖSTEREN RESMİ DOKÜMANIN BİR KOPYASI (ÖRNEĞİN; RESMİ GAZETE, ŞİRKETLERİN KAYDI VB.)
- ❑ YUKARIDA DEĞİNİLEN RESMİ DOKÜMANDA BELİRTİLMEMİŞSE VE DE MÜMKÜNSE VERGİ KAYDININ BİR KOPYASI

TARİH VE İMZA



EK – 2 MÜNHASIRLIK VE MÜSAİTLİK BELGESİ

Yukarıda belirtilen hizmet alımına, Danışman olarak görev almak üzere katılmayı kabul ettiğimi beyan ediyorum. Bu teklif seçildiği takdirde, özgeçmişimin sunulduğu konum için öngörülen aşağıda belirtilen süre ya da sürelerde çalışmak istediğimi ve çalışabileceğimi beyan ediyorum.

Başlangıç	Bitiş	Çalışma Gün Adedi

Tarih

İsim/Soyisim

İmza



EK-3 MALİ TEKLİF FORMU

Sözleşme başlığı : İhracatta Rekabetçi Yönetim Danışmanlık Faaliyeti Hizmet Alımı

İsteklinin adı :

TEKLİF EDİLEN HİZMET	FİRMA BAŞINA ÖNERİLEN ORTALAMA HİZMET SÜRESİ (ADAM/GÜN)	BİRİM MALİYET (ADAM/GÜN BAŞINA MALİYET)	FİRMA BAŞINA TOPLAM BEDEL*
Bileşen 1: Firma-Bazlı Eğitimler	6		
Bileşen 2: Üst Düzey Yöneticiler için Yetki Göçerimi	3		
Bileşen 3: Performans Yönetim Sisteminin Yapılandırılması	10		

*NOT: Durum Tespit (bkz. 2.1) ve İyileşmenin Takibi (bkz. 2.5) aşamalarında herhangi bir maliyet öngörülmemiştir. Ancak firmanız özelinde bir teklifiniz varsa teklifinize ilave ediniz.

Önemli Notlar;

Verilecek olan teklifler;

- Firma başına ve KDV dahil olarak verilecek olup, yazı ve rakam ile ayrı ayrı belirtilecektir,
- 1 yıl (2020 Aralık ayına kadar) geçerlilik süresine sahip olmalıdır,
- Yüklenici tarafından durum tespit ziyaretleri ve tüm toplantılara katılacak kişilerin ulaşım, konaklama vb. her türlü masraf dahil sunulmalıdır.

Tarih
Yetkili Kişi İsim / Soyisim /
İmza
İsteklinin Kaşesi



EK-4 KATILIMCI KÜME FİRMASI ÜRÜN & ÜRETİM SÜREÇLERİ HAKKINDA TANITIM DOSYALARI

Teklif sunacak firmaların gokhan.gulbeyaz@itkib.org.tr adresine e-mail atarak tanıtım dosyası taleplerini iletmesi beklenmektedir. Talebinize en geç 2 iş günü içerisinde yanıt dönülecektir.