

KAPALI TEKLİF SATIN ALMA İHALELERİNDE EN UYGUN TEKLİFİN BELİRLENMESİ

HALİM YURDAKUL

Çoğunlukla devlete ait, yüksek değerdeki teknolojik ürünler veya projeli alımlar için kullanılan çok unsurlu kapalı teklif usulü ihalede satın alanın en büyük zorluğu bir taraftan maliyeti minimize ederken diğer yandan aksaksız bir tedarik süreci geliştirmektir. Türk Kamu İhale Kanununda “Fiyat ile birlikte fiyat dışı unsurların da dikkate alındığı ihale” olarak anılan türde, tedarikçiyi iki büyük zorluk beklemektedir. Bunlardan biri, idare tarafından esasları ihale dokümanında belirlenen fiyat ve fiyat dışı unsurlar için teklif verme stratejisini oluşturmak, diğeri ise bu teklifin kazanan teklif olması için satın alan tarafından, tanımını yine aynı Kanunda yapılmış olan “ekonomik açıdan en avantajlı teklif” seçilmesidir. Bu tez, bir yandan, satın alan idareye çoklu unsurların ihale şartnamesinde nasıl sayısal teklif verilebilir şekilde tanımlanacağını tedarikçiler arasından en uygun teklifin seçilebileceğini ortaya koyarken, diğer yandan tedarikçilere satın alan tarafından açıklanan unsurlardaki en üst seviye parametreleri hedefler olarak alıp kendi kısıtları doğrultusunda bu hedeflere ne kadar yaklaşabileceğini ve bunları ihale teklifleri olarak belirleyebileceğini göstermektedir.