

PAPER DETAILS

TITLE: Insaat Projelerinde Insaatçı Seçimi ve Fiyatlama Yöntemleri

AUTHORS: Dursun ARIKBOGA

PAGES: 0-0

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/8455>

İNŞAAT PROJELERİNDE İNŞAATÇI SEÇİMİ VE FİYATLAMA YÖNTEMLERİ

Dursun Arıkboğa
İ.Ü. İktisat Fakültesi

Bir inşaat projesinin tamamlanmasındaki etkinlik inşaat öncesi planlama ve dizayn çalışmaları ile inşaatın fiziki olarak yapılmasındaki başarıya bağlıdır. Bu yüzden ki, inşaatçı seçimi, inşaat projelerinin en önemli aşamalarından birini oluşturmaktadır.

İnşaat sahibi, yaptıracığı inşaatın kimin tarafından yapılacağına karar verirken çeşitli faktörleri dikkate almak zorundadır. Bu faktörler:

- Fiyat (inşaatçının teklif ettiği fiyat),
- Projenin büyüklüğü ve niteliği,
- Zaman (inşaatçının teklif ettiği bitirme süresi),
- İnşaatçının kapasitesi,
- İnşaatçının geçmişteki tecrübeleri ve başarıları vb.

dır(1).

Bütün bu faktörlere projenin özelliklerine göre belirli tartılar verilerek inşaatçı seçimi yapılmaktadır. Yukarıda belirtilen faktörlerden fiyat, inşaatçının belirlenmesinde göz önünde bulundurulan (özellikle küçük işletmelerde) en önemli belirleyici faktördür.

İnşaat projelerinin fiyatlarının belirlenmesinde, ülkemizde de yaygın olarak kullanılan iki yöntem vardır. Bunlar:

1. Pazarlık Yöntemi,
2. Rekabet Yöntemi,

dir (2).

İnşaat sahibi, içinde bulunduğu duruma en uygun olan yöntemi seçerek, buna göre inşaatçının vereceği fiyat teklifini değerlendirmek durumundadır.

1. Pazarlık Yöntemi

Pazarlık yönteminde, inşaatçı ve inşaat sahibi karşılıklı pazarlık ederek fiyatı belirlemeye çalışmaktadırlar. Yapılacak pazarlıkta tarafların eşit güce sahip olması ve yine tarafların yeterli ve aym bilgilere sahip olması önemli bir hususu oluşturmaktadır.

İnşaat sahibi, aynı koşullarda benzer inşaatların rekabet yöntemine göre belirlenmiş fiyatlarını esas olarak pazarlık yapabilmektedir. Bu durumda önemli bir sorun, rekabet yöntemine göre belirlenmiş fiyatın gerçek maliyetleri gösterip göstermediğidir (3).

Ülkemizde de özellikle küçük inşaatların yapımında ve bireysel ihtiyaçlara yönelik konut inşaatlarında pazarlık yöntemi uygulanmaktadır.

Aşağıdaki durumlarda pazarlık yöntemi diğer yöntemlere tercih edilebilmektedir. (4):

- Yapılacak inşaatın finansmanında inşaat sahibi, yeterli kaynağa sahip olmadığı durumlarda, inşaatçının sağlayacağı olanaklardan yararlanılabilmektedir. Böyle bir finansman olanağının yaratılabilmesi için pazarlık yönteminden yararlanmak daha uygun olacaktır.

- Aynı inşaatçının daha önce yapmış olduğu inşaatın devamı olabilecek inşaatlarda yine aynı firmadan yararlanmak doğru olacağından, bu durumda ilgili firma ile inşaatın fiyatı üzerinde pazarlık yapmak mümkün olabilmektedir.

- İnşaatın yapıldığı yerde yalnızca bir inşaatçı varsa bu durumda pazarlık yönteminden yararlanmak daha avantajlı olmaktadır.

- İnşaat konusunda yeterli kapasiteye ve teknolojiye sahip inşaatçı sayısı sınırlıysa, bu durumda ihale açmak yerine inşaatçı firmalarla pazarlık yapma yoluna gidilebilmektedir.

- İnşaatın çabuk başlaması gerektiği durumlarda, fazla zaman alan rekabet yöntemi yerine pazarlık yöntemi tercih edilebilmektedir.

- Ayrıca, inşaat sahibi ile belirli bir inşaat firması arasındaki ilişkiler de pazarlık yönteminin seçilmesinde bir etken olabilmektedir.

2. Rekabet Yöntemi

Ülkemizde ihale yöntemi olarak da isimlendirilen rekabet yöntemi özellikle resmi kuruluşların yaptırdıkları inşaatlar başta olmak üzere oldukça yaygın bir kullanım alanına sahiptir.

Uygulamada karşılaşılan başlıca rekabet yöntemleri:

- a) Birim Fiyat Yöntemi,
- b) Sabit Fiyat Yöntemi,
- c) Maliyet Artık Kar Yöntemi,
- d) Hedef Maliyet Yöntemi,

dir (5).

a) Birim fiyat yöntemi

Başta ülkemizde olmak üzere, çok yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntemde, inşaatla ilgili birimler (işler) belirlenmekte ve bu birimlerin tahmini maliyetleri bulunmaktadı (6). Ülkemizde birim maliyetler, Bayındırlık Bakanlığı tarafından yıllar itibariyle belirlenmekte ve yayınlanmaktadır.

İşaat sahibi, birim maliyetlerden hareketle inşaatın toplam maliyetini hesaplamaktadır. İhaleye katılan inşaatçı firmalar bu toplamdan belirli miktarlarda indirim yaparak fiyat teklif etmektedirler. Diğer faktörler de göz önünde bulundurularak en düşük fiyatı veren inşaatçı tercih edilmektedir.

Birim fiyat yöntemi, özellikle devlet ihaleleri başta olmak üzere büyük inşaatların yapımında uygulanmaktadır. İnşaat sahibinin keşif bedeli çıkarması gerektiğinden yeterli personele sahip olması ya da dışarıya yaptırması gerekmektedir.

Bu yöntemde, inşaatçı sonuç olarak sabit bir fiyat teklif etmekte ve dolayısıyla maliyet artışlarının riskini üzerinde taşımaktadır. Ancak karşılıklı bir

anlaşma sonucunda yıllık maliyet artışları dikkate alınarak birim fiyatların yıllar itibariyle yeniden düzenlenmesi mümkün olabilmektedir. Böylece inşaatçı, fiyat artışlarının doğuracağı riskden kurtulabilmektedir.

b) Sabit fiyat yöntemi

Satın alma işleminde bulunan kişi ya da işletmeler önceden fiyatı bilerek alım yapmamaktadırlar. Ancak, inşaat sektöründe, sabit fiyat yöntemi ile yapılan ihalelerde inşaat sahibi yapacağı inşaatın fiyatını önceden bilebilmektedir.

İnşaatçı, yapacağı teklifte belirtilen dizayn ve teknik spesifikasyonlara uygun olarak söz konusu inşaatı hangi fiyata yapacağını belirtmektedir. İnşaat sahibi, teklifleri alarak değerlendirmekte ve uygun inşaatçıyı seçmektedir.

Sabit fiyat yönteminde riskin büyük bir kısmı inşaatçının üzerinde olması nedeniyle, inşaatçı yapacağı inşaat hakkında yeterli bilgiye sahip olmak zorundadır. Böylelikle daha gerçekçi bir fiyata ulaşması mümkün olabilmektedir.

Her inşaat kendine özgü bazı özelliklere sahip olmakla birlikte, inşaatçının daha önce yapmış olduğu inşaatlar, (birbirinden, çok farklı bile olsalar) elde edilen tecrübeler, maliyet tahmininde yardımcı olabilecek faktörlerdir.

Sabit fiyat yönteminde önceden belirlenen fiyat üzerinden inşaatın yapılması söz konusu olduğundan inşaat sahibi açısından risk çok azdır. Belirsizliklerin fazla olduğu bu sektörde, inşaatçı fiyat teklifi yaparken öngörülmeleyen hususlar için belirli bir marj bırakmak zorundadır. Ancak, yüksek fiyat vererek riskden kurtulmak söz konusu olsa bile, böyle bir durumda da ihaleyi kazanma olasılığı azalmaktadır.

c) Maliyet artı kâr yöntemi

Bu yöntemde inşaatçı, inşaat maliyetleri üzerine belirli bir kâr ekleyerek fiyat vermektedir. rekabet maliyetlerle ilgili değil inşaatçının kârıyla ilgilidir. Dolayısıyla inşaat maliyetleriyle ilgili ortaya çıkabilecek her türlü risk önceki yöntemin aksine inşaat sahibi üzerinde kalmaktadır.

Şekil: 1'de görüldüğü gibi sabit fiyat yönteminde risk, inşaatçının üzerinde kalmakta; maliyet artı kâr yönteminde ise, inşaat sahibi üzerinde kalmaktadır.

Hedef maliyet yönteminin esası önceden belirlenen belirli bir inşaat maliyetinin altında ya da üstünde gerçekleşen maliyetlerin inşaatçı ve inşaat sahibi arasında paylaşılmasıdır (9).

Hedef maliyetin belirlenmesinde pazarlık yöntemi uygulanabilmekle birlikte, rekabet yöntemi daha yaygın olarak kullanılmaktadır. Yöntemin uygulanmasında ortaya çıkabilecek iki durum aşağıda gösterilmektedir.

I. DURUM: Gerçekleşen maliyetin hedef maliyetten düşük olması

Hedef maliyet	100 000
Gerçekleşen maliyet	90 000
Maliyet tasarrufu	10 000
Maliyet tasarrufunun % 50-% 50 olarak dağıtılması durumunda	
inşaatçıya yapılacak ödeme	95 000

II. DURUM: Gerçekleşen maliyetin hedef maliyetten fazla olması

Hedef maliyet	100 000
Gerçekleşen maliyet	110 000
Maliyet fazlası	10 000
Maliyet fazlasının % 50-% 50 olarak dağıtılması durumunda	
inşaatçıya yapılacak ödeme	105 000

Hedef maliyet yönteminde önemli sorun, hedef maliyetin belirlenmesi ve gerçekleşen maliyet ile hedef maliyet arasındaki farkın nasıl dağıtılacağı konusudur. Hedef maliyetin düşük belirlenmesi inşaatcının aleyhine olacaktır.

Dolayısıyla, rekabet yöntemi ile hedef maliyet belirlenmesi durumunda inşaatcının maliyetleri tahmin ederek, ihaleyi kazanacak kadar düşük bir hedef maliyet belirlenmesi gerekecektir.

SONUÇ

İnşaatçı seçimi ve fiyatlamada kullanılan yöntemler, inşaatın türüne, büyüklüğüne ve içinde bulunulan koşullara göre değişmektedir. Kullanılacak yöntem inşaatın başarılı bir şekilde planlanması ve yapılması üzerinde etkili olacaktır. Bu nedenle inşaat sahibi, içinde bulunduğu koşulları değerlendirerek projeyi başarılı bir şekilde tamamlayacak tek bir yöntemle bağlı kalmadan değişik koşullarda, değişik yöntemlerden yararlanmak en doğrusudur.

KAYNAKÇA

(1) Allan Ashworth, Contractual Procedures In The Construction Industry, (London: Longman Group Ltd., 1986), s. 49-51

(2) The Aqua Group, Tenders and Contracts For Building, (London: Granada Publishing Ltd., 1982), s. 19.

(3) Ibid., s.21.

(4) Ibid., s. 21-22.

(5) Ibid., s.2.

Dennis R. Mudd, Estimating and Tendering For Construction Work, (Essex: Anchor Brendon Ltd., 1984), s. 5-7.

(6) Yılmaz Benligiray, İnşaat Taahhüt İşletmelerinde Muhasebe Sistemi, (Eskişehir: E.İ.T.İ.A Yayın no. 241/261, 1981), s. 37-38.

(7) Keith Collier, Fundamentals of Construction Estimating and Cost Accounting. (New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1974),s.5.

(8) Şükrü Kızılot, İnşaat Muhasebesi, Vergilendirilmesi, Mevzuatı ve Ölçümleme, (Ankara: Vergi Yayınları, 1984), s.46.

(9) Duncan Carthidge and Ian N.Mehrtens, Practical Cost Planning, (London: Hutchinson Publishers Ltd., 1982), s.82.