**DEVLET MALZEME OFİSİ**

**GENEL MÜDÜRÜ**

**SAYIN TUFAN BÜYÜKUZUN**

**BİLGİ NOTU**

* **OMSİAD**
* **TÜRKİYE OFİS MOBİLYALARI SEKTÖRÜ**
* **SORUN VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**



**OMSİAD**

**Adres** : Cumhuriyet Cad.

Sibel Apt. 63/5

Elmadağ –Taksim

İstanbul

**Tel**  : 0 (212) 343 41 04

343 41 05

**Faks**  : 0 (212) 240 55 11

**Web**  : www.omsiad.org.tr

**E-mai**l : info@omsiad.org.tr

1999 yılında, Türkiye Ofis Mobilya Sanayini güçlü ve tek bir çatı altında bir araya getirerek üye firmalarının gelişmesini, büyümesini ve menfaatlerinin korunmasını, birlikteliğin sağlanarak meslek etiğinin sektöre hakim olmasını sağlamak için kurulmuştur.

Uluslararası platformlarda sektörümüzü güçlendirerek, sosyal, ekonomik, kültürel alanlarda işbirliği çalışmaları ile sektörel etkinliğimizi artırmak OMSİAD’ ın hedefleri arasındadır.

OMSİAD üyelerini, dünya ile rekabet edebilir düzeyde üretim kalitelerini artırmak, ar-ge ve tasarım çalışmalarını geliştirmek, ulusal ve uluslararası pazarda aranan markalar yaratmalarını sağlamak için desteklemektedir.

Sektörümüzün önündeki sorunların tespiti ile yetkili kurum ve kuruluşlar nezdinde çözüm önerilerinin üretilebilmesi adına ulusal ve uluslararası platformlarda sektörün sesi olmayı amaçlamakta ve bu sebeple de; TOBB Türkiye Mobilya Sektör Meclisi, TİM, İstanbul İhracatçı Birlikleri, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, Avrupa Ofis Mobilyaları Birliği “FEMB” ve Mobilya Sanayicileri ve İşadamları Dernekleri Federasyonu “MOSFED” Yönetim Kurullarında temsilcileri ile yer almaya gayret göstermektedir.

OMSİAD, Türkiye’nin parlayan yıldızı Mobilya Sektörünün daha da güçlenerek Türkiye’yi bir “Mobilya Ülkesi” yapmayı hedefleyen 5 güçlü derneği MOSDER, MOBSAD, MOBDER, MUDER ve MAKSDER ile birlikte Türkiye Mobilya Sanayicileri ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu MOSFED’ in kurulmasında öncü olmuş, OMSİAD Başkanı da Federasyon Yönetim Kurulu Başkanvekili görevini üstlenerek çalışmalara destek vermektedir.

2004 yılında üyesi olduğu Avrupa Ofis Mobilyaları Birliği FEMB ile ilişkilerini geliştirmekte ve Dünya’da ve Avrupa’da ofis mobilya sektöründe yaşanan gelişmelerden ve sektör raporlarından üyelerini haberdar etmektedir.

OMSİAD, Üyelerinin yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda ürünlerini tanıtabilmeleri, yeni pazarlara açılabilmeleri, yeni trendleri takip edebilmeleri ve daha güçlü sektör fuarlarında yer almaları için özellikle dünyada kabul gören ve Pazar ağı en yüksek olan uluslararası ofis mobilya fuarlarının Türkiye’de organize edilebilmesi için çalışmalarını sürdürmektedir.

Bunun yanında 2000 yılından itibaren Ofis Bölümü olarak katılım sağlanan Mobilya Fuarlarını 2015 yılında başarılı organize etmiş ve **26-31 Ocak 2016** tarihlerinde **CNR Expo’da** yapılacak **IMOB 2016 Fuarı Ofis Bölümü** hazırlık çalışmalarını tamamlamak üzeredir.

**OMSİAD bir  ve C:\Users\YASEMEN\Desktop\femb-small.jpg üyesidir.**

Türkiye’de Ofis Mobilya Sanayi 19. yüzyılın sonlarında İstanbul’ da bazı mobilya atölyelerinde çekmeceli masaların imal edilmesi ile başlamış, 20. yüzyılın başlarında mimariyle birlikte mobilya sanatında ulusal bir bilinç yaratılmaya çalışılmıştır. Emek yoğun ahşap ürünlerin üretildiği 1940’ lı yıllardan sonra, 1950’ li yılların ilk yarısına kadar yerel ihtiyaçları karşılamak üzere mobilya atölyeleri kurulmuş,1960’ lı yıllarda madeni eşya konusunda başlayan gelişmelerle yavaş yavaş sanayileşmeye geçilerek metalden yapılma çalışma masaları, metal konstrüksiyonlu sandalyeler ve evrak dolaplarının üretilmeye başlanmıştır. 1980’li yıllarda ticaretin gelişmesi, yeni özel şirketlerin kurulması, bankacılık sektörünün yükselişe geçmesi, bazı kamu kuruluşlarının D.M.O.’ nin üretemediği özgün mobilyaları özel kuruluşlardan almaya başlaması, otomasyonun yaygınlaşması, ofislerde bilgisayar ve onunla ilgili aletlerin sayısının artması ile değişen ve gelişen ofis anlayışındaki bu açığı gören sektör 1995 yılına kadar devam eden yeniden yapılanma sürecini yaşamıştır. Bu sürecin başlarında, daha çok yabancı ürünler taklit edilerek üretim yapılırken, yavaş yavaş tasarımın öneminin kavranması ile büyük ve orta ölçekli işletmelerin öncülüğünde, yurtdışındaki ve Türkiye’ deki profesyonel tasarımcılarla yapılan çalışmalar sonucu özgün tasarıma sahip ürünler üretilmeye başlanmıştır. Tasarım bilincinin yerleşmesiyle nitelikli eleman yetiştirilmesi de önem ve hız kazanmış, lüks iş merkezleri ve plazaların art arda inşa edilmeye başlaması değişen ve gelişen ofis anlayışı ile birlikte metal, ahşap ve bunların karması ürünlere talebin giderek artması, bilhassa 1995 yılından sonra Gümrük Birliği’ ne geçilmesi ile makine parkları, yardımcı malzemeler ve diğer tüm ekipmanların ithalatının kolaylaşması, eksikliklerin hızla tamamlanması ile genç bir makine parkı ve ileri teknolojiye sahip bir sektör haline gelmiştir.

Sahip olduğu genç ve ileri teknoloji sayesinde değişen ve gelişen ihtiyaçlara kısa sürede adapte olabilme kabiliyetini kazanan ve kendi alanında dünya ile rekabet edebilecek seviyeye ulaşan, bu günkü **Türk Ofis Mobilyaları Sektörü** oluşmuştur.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından aralarında Gümrük ve Ticaret Bakanlığımızın da olduğu 9(GTB, BSTB, KOSGEB, SGK, TPE, TÜBİTAK, TÜİK, GİB )farklı kamu kurum ve kuruluşların idari kayıtlarındaki girişim ve işyerlerine ait ekonomik faaliyetlere ilişkin verilerin, ortak standartlar çerçevesinde bir veri tabanında toplanması ve bu verilerin entegrasyonu ile oluşturulan Girişimci Bilgi Sisteminden alınan veriler ile

**Girişimci Sayısı**; **Çalışan Sayısı;**

►2011 yılında 3.274 ►2011 yılında 35.833

►2012 yılında 3.434 ►2012 yılında 39.194

►2013 yılında 4.255 ►2013 yılında 46.025

**Tasarım Başvuru Sayısı; Marka Başvuru Sayısı;**

►2011 yılında 200 ►2011 yılında 455

►2012 yılında 205 ►2012 yılında 293

►2013 yılında 176 ►2013 yılında 313

Sektördeki gelişimi göz arda etmek imkânsızdır.

Ayrıca son 10 yıldır cari açık vermeyen Mobilya Sektörünün bir alt sektörü olarak Ofis Mobilya Sektörü (TÜİK verileri ile);

* 2012 yılında **274milyon250bin USD**,
* 2013 yılında **302milyon765bin USD**,
* 2014 yılında **307milyon900bin USD,**
* 2015 yılının ilk 3 ayında **65milyon100 USD**

ihracat gerçekleştirilerek Ülkemizin 2023 İhracat hedeflerine destek vermektedir.

Emek yoğun bir sektör olan Ofis Mobilyaları Sektörünün gelişiminin önünde haksız rekabet, verimlilik, tasarım, ar-ge, markalaşma gibi konulardaki sorunların yanında Devlet Malzeme Ofisi ile yapılan çalışmalarda da yaşanan sorun ve çözüm önerilerimize dikkat çekmek isteriz.

**DEVLET MALZEME OFİSİ VE OFİS MOBİLYALARI SEKTÖRÜNÜN**

**SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

**I- OMSİAD GÖRÜŞÜ**

**1.SORUN: HAKSIZ REKABET**

**ÇÖZÜM ÖNERİSİ:**

1. DMO Kataloğunda yer alan firma kriterlerinin doğru olarak belirlenmesi ve bu firmaların üretici ve sektörü temsil eden belli kalitenin üzerinde firmalar olması gerekmektedir. Aracı ve pazarlama –satış yapan firmaların olmaması gerekiyor.

DMO’da yazılı kriterlerine rağmen gerçek uygulamada başka firmaların kapasite raporları, başka bina ve şirketlerin kiralanması gibi yollar kullanılıyor. Bunların önüne geçilmesi gerekiyor.

1. DMO firmaları puanlamalıdır. İşyeri ziyaretleri yaparak belli bir büyüklük üzeri işlerin üretim sırasında iş yerinde muayene ve kontrolünü DMO yaparak ürünlerin tesliminden sonra da ürünlerin tekrar muayene ve kontrollerinin yapılması, müşteriden gelecek gerçek memnuniyete göre firmalara puan verilmesi sağlanmalıdır. Firmaların kalitesi ve firmaların fiyat aralığı da bu puanlamalara göre yapılmalıdır.
2. Ofis mobilyaları sektörünün en büyük alıcısı kamudur. Kamu, sahibi olduğu veya kiraladığı binalarda, hareketli ve sabit mobilya alımlarında kaliteli ergonomik çevreci ve uzun ömürlü ürün almak istemektedir.

DMO başka bir kurum adına ihaleye çıkıyor ise; muayene ve kabulünü mutlaka DMO teknik elemanları yapmalı ve şartnamelerin de DMO tarafından kontrol edilmesi gereklidir. Hem devlet menfaati, hem kalite üretim, hem de haksız rekabetin önlenmesi için bu çok önemlidir.

**2. SORUN: KALİTE STANDARDINDA GERÇEK SATIN ALMA STRATEJİSİ OLUŞTURMAK**

**ÇÖZÜM ÖNERİSİ:**

1. Pek çok ihale sonucunda iş yetersiz veya standartlara uymayan şekilde ve kalitesiz malzeme ile yapılmaktadır. İşin tesliminde ise bu ticari ve teknik şartnameye uygun olup olmadığını inceleyecek ve kontrol edecek komisyon kurum çalışanlarından oluşmaktadır. Bu muayene ve kontrol iyi niyet çerçevesinde yapılmakta teknik bakımdan yetersiz kalmaktadır.

Ürünlerin doğru belirlenen idari ve teknik şartnameye göre alınıp alınmadığının kontrolü için piyasa denetim ve gözetim mekanizmasının doğru çalıştırılması uygun olacaktır.

1. İlgili bazı kurumlar satın almayı Devlet Malzeme Ofisi üzerinden yapmaktadır. Bu gibi durumlarda da ilgili kurum kendi teknik ve ticari şartnamesini empoze etmekte ve DMO ihaleyi yapmakta ama malzemelerin muayene ve kontrolünü ilgili kurumda çalışan eğitimsiz kişiler yapmaktadır. İhtisası buna uygun komisyonlar tarafından muayene ve kabullerin yapılması için DMO bünyesinde kendi stok ve katalog ürünleri alımı için görevli yetişmiş teknik personel mevcuttur. Bunlardan faydalanılabilir.

**3. SORUN: FİYAT ANALİZİ -MAMÜL MALİYET HESAPLAMALARI**

**ÇÖZÜM ÖNERİSİ:**

1. DMO’nun Katalog sistemine geçmeden önce, kendi bölge müdürlükleri, kendi elemanları, kendi kamyonları, kendi pazarlama, satış ve depolama çalışmaları bulunmakta ve bu çalışmaların yüksek giderleri var idi. Kataloğa Sistemine geçildikten sonra, DMO üzerindeki bu giderlerin hepsi ortadan kalktı. Bu giderler yok olmadı aslında şu anda DMO’dan iş alan firmalar tarafından karşılanmakta. İstenilen fiyat farkı ise söz konusu giderlerin bir kısmı, hepsi değil. Bu çerçevede DMO kar da, ancak bu işi yapan gerçek üretici firmalar mağdur durumda. Çünkü depolama, söküm, montaj, pazarlama ve satış giderleri çok yüksek maliyet tutuyor. İş alabilmek, üretimini devam ettirebilmek için mecburen bu giderler bedelsiz karşılanmak zorunda kalınıyor. Bu giderleri belli büyüklükte firmalar bedelsiz karşılayabiliyor ancak bazı firmalar yapamıyor.

Burada DMO tarafından oluşturulması gerekli Firma Puanlama Sistemi devreye girmeli ve fiyat analizleri fabrika çıkış olarak düşünülmemeli, söz konusu giderlerin fiyat hesaplamalarında dikkate alınması gerekmektedir.

1. Fiyat analizlerinde sanayi odaları ve ilgili dernek ve üniversitelerin ilgi birimleri ile ortak çalışma yapılması yararlı olacaktır. DMO firmalardan aldığı fiyatların üzerine yaklaşık % 26 ekleyerek satışı yapmaktadır. Bu oran çekilerek devletin bir cebinden diğer cebine alınan paranın minimumda tutulması daha doğru olacaktır. Firmalar, haksız rekabet ve düşük fiyatlara zorlandığında kayıt dışı çalışmaya yönlendirilmektedir. Önerdiğimiz çalışmaların yapılması kayıt dışını engelleyecektir. İstihdamı büyütecektir.
2. DMO son uygulama ile DMO’da satılan ürünlerin fiyatlarının yüksek olduğundan bahisle, tek taraflı ve zorlama ile fiyat indirimi istemektedir. Bu tür durumlarda sanayi odalarından, derneklerden ve gerekirse üniversitelerden yardım alınması uygun olacaktır.
3. DMO katalog ürünlerinde malın pazarlama, üretim, nakliye, montaj faaliyetlerini kapsadığı, stoklu ürün değil ilgili müşteri dairenin istediği renk ve desenlerde onların taleplerine göre üretim yapıldığı göz ardı edilmemelidir. DMO bu tavrı ile tek taraflı tüm iletişim kanallarını kapatmakta, pazarlama yapan ve üretimi olmayan firmalarla, profesyonel olarak üretim ve pazarlama yapan firmaları aynı kefeye koymaktadır.
4. DMO hiçbir şekilde ölçme değerlendirme yapmadan tüm firmalara aynı diretmeyi yapmaktadır. Bunun sonunda, yakın zamanda gerçek üretici firmaların ürettikleri yerine Uzakdoğu’dan ithal kontrolsüz ürünleri kullanmak zorunda kalacaktır.
5. DMO Kataloğunda 2011 ve 2012 yıllarına kadar yapılan bir sonraki yıla geçişte güncel enflasyon ve malzeme maliyetlerine bağlı olarak dönemsel artışların uygulanmasına devam edilmelidir.

**4. SORUN: TESLİM SÜRELERİ**

**ÇÖZÜM ÖNERİSİ:**

1. Teslim süresi içerisinde teslim edilen ürünlerin muayenesinin geç yapılması sonucu yada tarihlerin muayene tarihi (kabul tarihinde atılması problem teşkil ediyor) olarak verilmesinden doğan gecikme cezalarında firmanın kestiği irsaliye tarihi göz önüne alınarak, buna coğrafi bölgesel şartlar da eklenerek birkaç gün tolerans tanınmalıdır.
2. Teslim süreleri tablosu yeniden ele alınmalı, çok yüksek adetlerde ham madde tedarikinde problem teşkil etmemesi için bir ya da iki kademe daha açılmalıdır.

**5. SORUN: DMO İLE FİRMALAR ARASINDA İYİ ÇALIŞMA ORTAMI YARATILMASI**

**ÇÖZÜM ÖNERİSİ:**

1. DMO, odalarla ve derneklerle iletişimi kesmemeli, ihracatı ithalatından yüksek olan mobilya sektöründe pazarlamacıları ön plana çıkarmamalı ve kalitesiz standartları nicelik ve nitelikleri belli olmayan ürünlere yer vermemelidir. Bunu yaptığı sürece dışarı bağlı kalitesiz Uzakdoğu ürünlerini kullanmaya yönelmektedir. Türkiye’de üretilen ürünlere ve bu işin profesyonel olarak üretim ve satışını yapan firmalara öncelik ve daha yüksek not verilmelidir. Firmaların yaptığı teslimatlar ve satış sonrası hizmetler puanlanmalıdır. Daha önce defalarca ihale yasaklısı olan ve iş bitirmeleri uygun olmayan firmalardan ürün alınmamalıdır.
2. İhalelerde iş bitirmeler sadece parasal değerler üzerinden değil firmaların başarı kriterleri de göz önünde tutularak değerlendirilmelidir. İhale, en ucuz fiyatı verene verilmemelidir. Mesleki yeterlilik ve kalite göz ardı edilmektedir. Verilen fiyatların en yüksek ve en düşük olanları ihale dışı bırakılmalı muhammen bedelin altında ihale yapılmamalıdır.
3. Yılın belli zaman diliminde sektörün geleceği hakkında rutin toplantılar organize edilmelidir.

**DEVLET MALZEME OFİSİ VE OFİS MOBİLYALARI SEKTÖRÜNÜN**

**SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

**II- ÜYE FİRMA GÖRÜŞLERİ**

|  |  |
| --- | --- |
| **SORUNLAR** | **ÇÖZÜM ÖNERİLERİ** |
| **Haksız rekabet** | Ofis mobilyası alıcılarının (kamu ve özel sektör)alım yaptıkları firmaların kayıtlı istihdam, çevre güvenliği, iş güvenliği vb. kanun ve kurallara uyup uymadığının denetlenmesi… |
| **Mamül maliyet planlaması** | Gerçek mamul maliyet hesaplarının DMO-OMSİAD-Sanayici Temsilcilerinin işbirliği ile ortak akıl platformu oluşturularak yapılması |
| **Fiyat hesaplamaları** | Ürün fiyatlarının düşüklüğü, döviz kurlarındaki yükselmeler, kredi faizlerinin yükselmesi ile maliyetler ciddi anlamda artmıştır. Ham madde tedarikçileri de bu ekonomik ortamda döviz bazında fiyatlar yükseltmişlerdir. Maliyet tablolarındaki finans giderleri en az %3 veya %5 oranında artırılmalı ve Döviz kurlarında güncel kurlar baz alınmalı. |
| Sadece ürün resmine bakarak değil, üretici firmanın kim olduğuna, büyüklüğüne, güvenilirliğine, kaç yıldır DMO’ya hizmet verdiği gibi birtakım değerlere de önem verilmelidir. |
| Kullanılan malzemelerin(kumaş, deri, amortisör vs.)özelliklerinin değerlendirilmeye alınması gerekmektedir, bu özelliklerin tamamının Ek-4’lerde belirtilmesi mümkün değildir. |
| DMO fiyatları uyguladığı çoklu indirim, risturn oranlarının düşürülmesi veya kaldırılması gerekmektedir. Uygulanacak ise tüm bu indirimler toplamda %5’i geçmemelidir. |
| DMO tarafından firmalara önerilen fiyatlarda sadece ilk madde malzeme fiyat rasyonele yakın olup, fiyatlar eklenmesi gereken satış çabası giderleri, proje ölçülendirme giderleri, genel gider, finans gider, nakliye ve montaj ve hamaliye gibi giderlerin sağlıklı şekilde tespit edilmesi için DMO ve firmaların ortak bir çalışma yapması gerekmektedir. |
| Risturn oranının kaldırılması yada oranın düşürülmesi yada taksitlendirilmesi…(en az 6 ay) |
| DMO kataloğunda yer alçak ürünler için tespit edilen kırılım kod’ları ve özellikleri demode kalmıştır. Söz konusu kod’ların ve özelliklerin yapılacak ortak çalışma ile belirlenerek güncellenmelidir… |
| **DMO ile firmalar arasında daha iyi çalışma ortamı sağlanması** | Türkiye coğrafyasını üreticiler bazında belli bölgelere bölerek bölgesel çalışmaya yönlenerek her bölgeye daha aktif ticaret imkanı sağlanabilir. Daha uygun şartlarda ürün satışı gerçekleşebilir. |
| Firmalar ile yapılan sözleşmelerin günün şartlarına göre güncellenmemesi. |
| Ofis sözleşmelerinin bir yıla indirilmesi ve bir yıl için ürün başına yıllık 300,- TL katılım bedeli talep edilmesi daha önceki sözleşme dönemine göre katılım bedeli olarak aşırı pahalı bir fiyattır. Katalog sözleşme süresinin en az 2 veya 3 yıl gibi bir süreye uzatılması makul olacaktır. |
| **SORUNLAR** | **ÇÖZÜM ÖNERİLERİ** |
| **2011/13 sayılı Başbakanlık Genelgesi uhdesinde yerli sanayimizin desteklenmesi için yerli malı teminine önem verilmesi.** | DMO alımlarında serbest rekabet koşulları korunurken ithal ürünlerden ziyade yerli ürünlerin tercih edilmesi için gerekli gayretin gösterilmesi. |
| **Ofis ürünlerinde masa, etejer, keson, sehpalar ve dolap gövdeleri melamin iken Kapakları laminanttır. Bunun hiçbir faydası yoktur.** | Kapaklarında melamin olması. |
| **Sipariş veren kuruma istemiş olduğu ürünleri ulaştırdıktan sonraki evrak prosedürü çok yavaş işlemektedir.** | Ürünle beraber giden sevk irsaliyesini alım yapan kurum yetkilisi tarafından onaylanarak imzalanmasını müteakip ödeme işlemlerinin sevk irsaliyesi ve faturaya göre yapılması uygulamayı hızlandıracağından firmaların geç ödeme nedeni ile yaşadıkları mağduriyeti giderecektir. Üretici firmalar DMO’ya teminat mektubu ve sözleşme gereği 2 yl garanti verdiklerinden bahsi geçen uygulama nedeni ile hiçbir sorun yaşanmayacağı düşünülmektedir. |
| **DMO Bölge Müdürlükleri muhasebe servisleri firmalardan her fatura ödemesinde vergi dairelerinden ve SGK’ndan borçlarının bulunmadığına dair alınacak yazıların asıllarını talep etmekte, firmaların kendi şifreleri ile SGK ve Vergi Dairelerinin internet sitelerinden aldıkları borcu yoktur yazılarını kabul etmemektedir.** | Söz konusu belgelerin asıllarının istenmesi zaman ve iş gücü kaybına yol açmakta ve SGK ve Vergi Dairelerinin yoğunluğunun azaltılması amaçları ile kurmuş oldukları internet sisteminin yok sayılmaması gerekmektedir. |

**Saygılarımızla**,

**Ercan ATA**

****

**Yönetim Kurulu Başkanı**