EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

MANAGEMENT BRIEF

Issue 001 | Document ID: MB-001-2026

Bir Ticari Uyuşmazlıkta Yönetim Kurulunun Karar Çerçevesi

Karar Vermeden Önce Sorulması Gereken 10 Kritik Soru

Avukat Cihan Eşiyok

Ağustos 2026
İstanbul

ÖNSÖZ

Meslek hayatım boyunca farklı sektörlerde faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketlere hukuki danışmanlık verme fırsatı buldum.

Bu süreçte aynı hukuki sorunun, farklı şirketlerde tamamen farklı sonuçlar doğurabildiğini gördüm.

Bunun nedeni hukuk kurallarının değişmesi değil; her şirketin hedeflerinin, risk iştahının, finansal yapısının, kurumsal kültürünün ve ticari önceliklerinin farklı olmasıydı.

Zaman içinde önemli bir gerçeği daha fark ettim.

Ticari uyuşmazlıklarda yönetim ekipleri çoğu zaman "Haklı mıyız?" veya "Davayı kazanır mıyız?" sorularıyla sürece başlıyordu. Elbette bunlar cevaplanması gereken önemli sorulardı. Ancak çoğu durumda asıl belirleyici olan soru farklıydı:

"Şirketimiz için doğru karar hangisi?"

Bu sorunun cevabı yalnızca mevzuatta bulunmaz.

Şirketin ticari hedeflerinde, finansal gerçeklerinde, operasyonel ihtiyaçlarında, kurmak veya korumak istediği iş ilişkllerinde ve uzun vadeli stratejisinde de bulunur.

İşte bu nedenle iyi hukuk danışmanlığının yalnızca hukuki görüş vermekten ibaret olmadığına inanıyorum.

İyi hukuk danışmanlığı; yönetimin karşısındaki seçenekleri bütün yönleriyle değerlendirebilmesini sağlayan, riskleri açıkça ortaya koyan ve karar alma sürecine katkı sunan bir çalışma disiplinidir.

ÖNSÖZ

Şirketin ticari hedeflerinde, finansal gerçeklerinde, operasyonel ihtiyaçlarında, kurmak veya korumak istediği iş ilişkilerinde ve uzun vadeli stratejisinde de bulunur.

İşte bu nedenle iyi hukuk danışmanlığının yalnızca hukuki görüş vermekten ibaret olmadığına inanıyorum.

İyi hukuk danışmanlığı; yönetimin karşısındaki seçenekleri bütün yönleriyle değerlendirebilmesini sağlayan, riskleri açıkça ortaya koyan ve karar alma sürecine katkı sunan bir çalışma disiplinidir.

Bu çalışma da aynı düşünceden doğdu.

Amacı; dava açmayı teşvik etmek, uzlaşmayı önermek veya her uyuşmazlık için tek bir doğru cevap sunmak değildir.

Amacı, yönetim kurullarına, şirket sahiplerine ve üst düzey yöneticilere ticari uyuşmazlıklara daha geniş bir perspektiften bakabilmeleri için pratik bir karar çerçevesi sunmaktır.

Bu belgede yer alan sorular ve değerlendirmeler, yıllar içinde farklı sektörlerde edindiğim mesleki gözlemler ile kurumsal hukuk danışmanlığı deneyimimin bir sonucudur.

Dilerim ki bu çalışma; şirketlerin yalnızca hukuki açıdan değil; ticari açıdan da daha güvenli, daha öngörülü ve daha bilinçli kararlar almasına küçük de olsa katkı sağlar.

Çünkü bana göre iyi hukuk danışmanlığının gerçek değeri, yalnızca ortaya çıkan uyuşmazlıkları çözmekte değil; doğru kararların alınmasına katkı sağlamaktadır.

Avukat Cihan Eşiyok

EXECUTIVE SUMMARY

Ticari uyuşmazlıklar, şirketlerin karşılaştığı en önemli yönetim kararlarından biridir.

Bu süreçlerde ilk sorulan sorular çoğu zaman "Haklı mıyız?" ve "Davayı kazanır mıyız?" olur. Bu sorular önemlidir; ancak tek başına yeterli değildir.

Çünkü bir uyuşmazlığın hukuki sonucu ile şirket açısından doğurduğu ticari sonuç her zaman aynı değildir.

Hukuken kazanılmış bir dava, uzun süren yargılama, tahsilat güçlüğü, değişen ekonomik koşullar veya bozulan ticari ilişkiler nedeniyle şirket açısından beklenen değeri oluşturmayabilir. Aynı şekilde, doğru zamanda yapılan bir uzlaşma veya farklı bir çözüm yolu, bazı durumlarda şirketin uzun vadeli hedeflerine çok daha fazla katkı sağlayabilir.

Bu nedenle dava açma kararı yalnızca hukuki bir değerlendirme değildir. Aynı zamanda finansal, operasyonel, ticari ve stratejik sonuçları bulunan bir yönetim kararıdır.

Bu Management Brief, şirket yöneticilerine kesin cevaplar sunmayı amaçlamamaktadır. Amacı, karar alma sürecini daha sağlıklı hâle getirecek bir düşünme çerçevesi oluşturmaktır.

Bu kapsamda belge boyunca;

- hukuki sonuç ile ticari sonuç arasındaki fark,
- bir davanın görünen ve görünmeyen maliyetleri,
- karar alma sürecinde dikkate alınması gereken temel riskler,
- ve yönetim ekiplerinin karar vermeden önce cevaplaması gereken on kritik soru

ele alınmaktadır.

Bu çalışma, şirketlerin her durumda aynı kararı vermesini değil; kendi koşullarına en uygun kararı, tüm olası sonuçlarını değerlendirerek verebilmesini amaçlamaktadır.

Çünkü bana göre iyi hukuk danışmanlığının görevi yalnızca hukuki görüş vermek değildir. Asıl görevi, yönetimin daha güvenli, daha öngörülü ve daha bilinçli kararlar almasına katkı sağlamaktır.

BÖLÜM 1

Her Ticari Uyuşmazlık Önce Bir Yönetim Kararıdır

Bir şirketi yönetmek, her gün çok sayıda karar vermeyi gerektirir.

Bazı kararlar operasyoneldir. Bazıları finansaldır. Bazıları ise şirketin geleceğini uzun yıllar etkileyebilecek stratejik kararlardır.

- Yeni bir pazara girmek.
- Yeni bir yatırım yapmak.
- Önemli bir sözleşme imzalamak.
- Yeni bir iş ortağıyla çalışmaya başlamak.
- Ya da bir ticari uyuşmazlıkta dava açmaya karar vermek.

Bu kararların ortak bir özelliği vardır.
Hiçbiri yalnızca kendi uzmanlık alanı içinde değerlendirilemez.

- Finansal etkileri vardır.
- Operasyonel sonuçları vardır.
- İnsan kaynağını etkiler.
- Şirketin itibarını etkileyebilir.
- Ve çoğu zaman, yıllar sonra bile hissedilebilecek ticari sonuçlar doğurabilir.

Bir ticari uyuşmazlık ortaya çıktığında ilk refleks çoğu zaman haklılık üzerinden şekillenir.

"Haklı mıyız?"
"Bu davayı kazanır mıyız?"

Elbette bunlar önemli sorulardır.

Ancak iyi yönetilen şirketlerde, bu sorulardan önce sorulması gereken daha temel bir soru vardır:

Şirketimiz için doğru karar hangisidir?

Çünkü haklı olmak ile doğru ticari kararı vermek her zaman aynı anlama gelmez.

Bir dava hukuken kazanılabilir.

Ancak uzun süren yargılama sonunda tahsilat imkânı ortadan kalkmış olabilir.

Tahsilat yapılmış olsa bile geçen süre boyunca oluşan finansman maliyeti, ekonomik koşullar, kaybedilen iş fırsatları veya bozulan ticari ilişkiler nedeniyle şirket beklediği ticari sonucu elde edememiş olabilir.

Bunun tam tersi de mümkündür.

Bazı uyuşmazlıklarda doğru zamanda yapılan bir uzlaşma, uzun yıllar sürecek bir davadan çok daha güçlü bir ticari sonuç doğurabilir.

Bazen taraflar iş ilişkilerini korumayı tercih eder.
Bazen şirket, nakit akışını korumayı önceliklendirir.
Bazen de hukuken haklı olmasına rağmen, ticari açıdan farklı bir yol izlemeyi seçer.

İşte bu nedenle dava açma kararı yalnızca hukuki bir karar değildir.

Bu karar aynı zamanda;

- bir risk yönetimi kararıdır,
- bir finansal değerlendirmedir,
- bir operasyon planlamasıdır,
- bir itibar yönetimi tercihidir,
- ve en önemlisi, bir yönetim kararıdır.

İyi hukuk danışmanlığının görevi yalnızca hukuki değerlendirme yapmak değildir.

Görevi, yönetimin önündeki seçenekleri bütün yönleriyle ortaya koymak; her seçeneğin hukuki, ticari ve finansal sonuçlarını birlikte değerlendirebileceği bir karar zemini oluşturmaktır.

Çünkü aynı hukuki sorun, iki farklı şirket için iki farklı doğru çözüme sahip olabilir.

Her şirketin hedefleri farklıdır.
Her şirketin risk iştahı farklıdır.
Her şirketin finansal gerçekleri farklıdır.

Bu nedenle iyi bir hukuki değerlendirme, yalnızca mevzuatı değil; şirketin içinde bulunduğu ticari gerçekliği de dikkate almak zorundadır.

Bu Management Brief'in amacı, dava açmanın doğru ya da yanlış olduğunu tartışmak değildir. Amacı, yönetim kurullarına ve şirket yöneticilerine daha doğru soruları sordurmaktır.

Çünkü çoğu zaman daha iyi kararlar, daha iyi cevaplardan değil; daha doğru sorulardan doğar.

BÖLÜM 2

Şirketler Çoğu Zaman Yanlış Soruyla Başlar

Bir ticari uyuşmazlık ortaya çıktığında yönetimin ilk refleksi çoğu zaman aynıdır.

"Haklı mıyız?"

Ardından ikinci soru gelir.

"Davayı kazanır mıyız?"

Bu sorular doğaldır.

Ancak çoğu zaman eksiktir.

Çünkü bu sorular, uyuşmazlığı yalnızca hukuki bir mesele olarak ele alır.

Oysa yönetimin görevi yalnızca hukuki haklılığı değerlendirmek değildir.

Yönetimin görevi, şirket açısından en doğru ticari kararı vermektir.

Bu iki yaklaşım her zaman aynı sonuca götürmez.

Haklı olduğunuz bir davayı açmak, her zaman doğru ticari karar olmayabilir.

Haklı olmadığınız düşünülen bir durumda uzlaşmak da her zaman zayıflık anlamına gelmez.

Önemli olan, seçilecek yolun şirketin uzun vadeli hedeflerine nasıl etki edeceğidir.

Bu nedenle bir ticari uyuşmazlık değerlendirilirken ilk soru değişmelidir.

"Haklı mıyız?" sorusundan önce şu soru sorulmalıdır:

Bu uyuşmazlıkta şirketimiz için en doğru sonuç nedir?

Bu sorunun cevabı yalnızca hukukta aranmaz.

- Finansın da söyleyeceği vardır.
- Operasyonun da.
- Satış ekibinin de.
- İnsan kaynaklarının da.
- Ve elbette yönetimin.

Çünkü dava açmak yalnızca hukuki bir süreç başlatmaz.

Şirket içinde zaman, kaynak ve dikkat gerektiren yeni bir yönetim süreci de başlatır.

Bazı durumlarda dava açmak en doğru seçenektir.

Bazı durumlarda güçlü bir müzakere aynı sonucu daha kısa sürede sağlayabilir.

Bazı durumlarda ise uyuşmazlığın çözümünden önce şirketin kendi iç süreçlerini düzeltmesi gerekir.

İyi hukuk danışmanlığı tam da bu noktada değer üretir.

Görevi yalnızca hukuki görüş vermek değildir.

Görevi, yönetimin doğru soruları sormasına yardımcı olmaktır.

Çünkü yanlış sorularla başlayan süreçler, doğru hukuki analizlere rağmen şirket açısından beklenmeyen sonuçlar doğurabilir.

Bu nedenle her önemli ticari uyuşmazlıkta önce şu soru sorulmalıdır:

"Şirketimiz açısından doğru karar nedir?"

Bu soruya verilecek cevap netleşmeden, "Davayı kazanır mıyız?" sorusunun tek başına yeterli olması mümkün değildir.

BÖLÜM 3

Hukuki Sonuç ile Ticari Sonuç Her Zaman Aynı Değildir

Bir ticari uyuşmazlığın sonunda mahkeme şirket lehine karar verebilir.

Hukuki açıdan bakıldığında bu bir başarıdır.

Ancak şirket açısından asıl soru bundan sonra başlar.

Bu karar şirket için gerçekten beklenen sonucu üretti mi?

Çünkü hukuki sonuç ile ticari sonuç her zaman aynı değildir.

Bir şirket, açıkça haklı olduğu bir alacak için dava açabilir.

Yıllar süren yargılama sonunda davayı kazanabilir.

Ancak karar kesinleştiğinde karşı tarafın mali durumu değişmiş olabilir.

- Faaliyetlerini sonlandırmış olabilir.
- Malvarlığını kaybetmiş olabilir.
- Başka alacaklılar tahsilat sürecinde öncelik kazanmış olabilir.

Böyle bir durumda şirket hukuken haklıdır.

Ancak ticari olarak beklediği sonuca ulaşamamıştır.

Bunun tam tersi de mümkündür.

Bazen şirket, hukuki açıdan sonuna kadar mücadele edebilecek durumda olmasına rağmen, ticari gerçekleri dikkate alarak farklı bir yol seçebilir.

- Karşı tarafla devam eden iş ilişkisini korumak isteyebilir.
- Nakit akışını uzun sürecek bir dava yerine daha öngörülebilir bir çözüme yönlendirmek isteyebilir.
- Yönetim dikkatini yıllarca sürecek bir uyuşmazlık yerine büyüme hedeflerine ayırmayı tercih edebilir.

Bu kararların hiçbiri tek başına doğru veya yanlış değildir.
Doğru karar, şirketin içinde bulunduğu koşullara göre değişir.

İşte bu nedenle iyi hukuk danışmanlığı yalnızca hukuki başarıyı hedeflemez.

BÖLÜM 3

Hukuki Sonuç ile Ticari Sonuç Her Zaman Aynı Değildir

Şirket açısından gerçek başarıyı hedefler.

Gerçek başarı ise yalnızca mahkeme kararına bakılarak ölçülemez.

- Şirketin finansal durumu nasıl etkilendi?
- Nakit akışı nasıl yönetildi?
- Yönetim ne kadar zaman ve kaynak ayırmak zorunda kaldı?
- Ticari ilişkiler nasıl etkilendi?
- Şirket hedeflerine yaklaşabildi mi, yoksa uzaklaştı mı?

Bu soruların tamamı birlikte değerlendirilmeden yalnızca "davayı kazandık" demek eksik bir değerlendirme olur.

Benim çalışma yaklaşımımda hukuki değerlendirme hiçbir zaman mahkeme kararında sona ermez.

Çünkü şirket açısından önemli olan yalnızca hukuki sonucun ne olduğu değil, o sonucun ticari hayatta neye dönüştüğüdür.

Bu nedenle bir uyuşmazlığı değerlendirirken şu soruyu her zaman en başta sorarım:

Bu süreç sonunda şirket hangi sonucu elde etmek istiyor?

Çünkü hedef netleşmeden seçilen hukuki yolun şirket için gerçekten doğru olup olmadığını değerlendirmek mümkün değildir.

BÖLÜM 4

Dava Masrafı ile Dava Maliyeti Aynı Şey Değildir

Bir ticari uyuşmazlık değerlendirilirken ilk hesaplanan kalemler genellikle aynıdır.

- Mahkeme harçları.
- Bilirkişi giderleri.
- Yargılama masrafları.
- Avukatlık ücretleri.

Elbette bunların tamamı önemlidir.

Ancak bunlar yalnızca dava masrafını gösterir.

Şirket açısından asıl değerlendirilmesi gereken ise davanın toplam maliyetidir.

Bu iki kavram çoğu zaman birbirine karıştırılır.

Oysa aralarında önemli bir fark vardır.

Bir dava boyunca yalnızca hukuk departmanı veya hukuk danışmanı çalışmaz.

- Yönetim zaman ayırır.
- Finans ekibi sürece dâhil olur.
- Satış ve operasyon ekiplerinden bilgi toplanır.
- Çalışanlar belge hazırlar.
- Yöneticiler toplantılara katılır.
- Kararlar ertelenebilir.
- Yeni yatırımlar beklemeye alınabilir.

Şirketin dikkatinin önemli bir bölümü, esas faaliyet alanından uzaklaşarak uyuşmazlığın yönetimine yönelir.

Bu görünmeyen maliyetlerin önemli bir kısmı, bilanço kalemlerinde açıkça görülmez.

Ancak şirketin performansı üzerinde doğrudan etkisini gösterir.

BÖLÜM 4

Bunun yanında zaman faktörü de çoğu zaman yeterince değerlendirilmez.
Uzun süren bir yargılama boyunca;

- nakit akışı değişebilir,
- finansman maliyetleri artabilir,
- ekonomik koşullar farklılaşabilir,
- ticari öncelikler değişebilir,
- karşı tarafın ödeme gücü zayıflayabilir.

Bütün bunlar dava sonunda alınacak hukuki sonucun şirket açısından gerçek değerini doğrudan etkileyebilir.

Bu nedenle dava açma kararı verilirken yalnızca şu soru sorulmamalıdır:

"Bu davanın masrafı ne kadar olacak?"

Asıl sorulması gereken soru şudur:

"Bu sürecin şirketimize toplam maliyeti ne olacak?"

Bu maliyet yalnızca para ile ölçülemez.

- Yönetimin zamanı.
- Çalışanların emeği.
- Kaçırılan ticari fırsatlar.
- İlişkilerin yıpranması.
- Şirket itibarı.
- Ve belki de en önemlisi, yönetimin odağının esas işinden uzaklaşması.

İyi yönetilen şirketler, dava açmadan önce yalnızca hukuki haklılıklarını değil, bu görünmeyen maliyetleri de değerlendirir.

Çünkü bazen en pahalı dava, en yüksek harca sahip olan dava değildir.

En pahalı dava; yönetimin dikkatini, şirketin kaynaklarını ve büyüme enerjisini uzun süre tüketen davadır.

İyi hukuk danışmanlığının görevi de yalnızca dava bütçesini hesaplamak değildir.

Görevi, yönetimin göremeyebileceği maliyetleri görünür hâle getirmek ve kararın şirket üzerindeki gerçek etkisini birlikte değerlendirmektir.

Ancak bütün bu değerlendirmeler yapılırken unutulmaması gereken bir nokta daha vardır.

BÖLÜM 4

Davanın maliyetini doğru hesaplamak kadar, davanın risklerini doğru anlamak da aynı derecede önemlidir.

Çünkü bazı riskler dava açıldıktan sonra değil, dava açılmadan önce yönetildiğinde şirket için gerçek değer üretir.

BÖLÜM 5

Karar Vermeden Önce

Her ticari uyuşmazlık farklıdır.
Bu nedenle bütün uyuşmazlıklar için geçerli tek bir çözüm yolu yoktur.

Ancak iyi yönetilen şirketlerde, dava açma kararı verilmeden önce cevaplanması gereken bazı temel sorular vardır.

Bu soruların amacı dava açılmasını engellemek ya da uzlaşmayı teşvik etmek değildir.

Amaç, yönetimin karar verirken yalnızca hukuki haklılığı değil; şirketin ticari hedeflerini, finansal gerçeklerini, operasyonel etkileri ve uzun vadeli sonuçları birlikte değerlendirebilmesini sağlamaktır.

Aşağıdaki sorular, bu değerlendirme için pratik bir karar çerçevesi sunmaktadır.

1. Bu süreç sonunda şirket olarak gerçekten hangi sonuca ulaşmak istiyoruz?

Dava kazanmak bir sonuç değildir.
Şirket açısından gerçek sonuç; tahsilatın gerçekleşmesi, ticari ilişkinin korunması, riskin ortadan kaldırılması veya büyüme planlarının kesintiye uğramadan devam etmesi olabilir.
Önce hedef netleşmeli, sonra hukuki yol belirlenmelidir.

2. Dava dışında değerlendirilmesi gereken gerçekçi seçenekler var mı?

Her haklılık dava ile sonuçlanmak zorunda değildir.
Müzakere, sulh, yeniden yapılandırma veya farklı ticari çözümler bazı durumlarda şirket açısından daha güçlü sonuçlar doğurabilir.
Alternatifleri değerlendirmek zayıflık değil; iyi yönetimin göstergesidir.

3. Hukuken başarılı olsak bile ticari olarak başarılı olabilecek miyiz?

Mahkeme kararı şirket lehine olabilir.

BÖLÜM 5

Ancak tahsilat riski, zaman, ekonomik koşullar ve karşı tarafın mali durumu birlikte değerlendirildiğinde beklenen ticari sonuç gerçekleşmeyebilir.

Bu nedenle hukuki başarı ile ticari başarı ayrı ayrı değerlendirilmelidir.

4. Bu sürecin şirketimize gerçek maliyeti nedir?

Dava masrafları bu maliyetin yalnızca görünen kısmıdır.
Yönetimin zamanı, çalışanların emeği, finansman yükü, operasyonel etkiler ve kaçırılabilecek ticari fırsatlar da kararın ayrılmaz parçalarıdır.

5. Bu karar şirketimizin uzun vadeli hedeflerini destekliyor mu?

Bugün doğru görünen bir karar, yarın büyüme planlarını zorlaştırabilir.
Her hukuki karar, şirketin uzun vadeli stratejisiyle birlikte değerlendirilmelidir.

6. Karşı tarafla gelecekte yeniden çalışma ihtimalimiz var mı?

Her ticari uyuşmazlık, ticari ilişkinin tamamen sona ereceği anlamına gelmez.
Bazen korunması gereken en değerli unsur, kazanılacak dava değil; sürdürülebilir iş ilişkisidir.

7. Hukuki değerlendirme için gerekli tüm bilgi ve belgeleri eksiksiz paylaştık mı?

Doğru hukuki analiz, doğru bilgiyle başlar.
Eksik veya hatalı bilgi üzerine kurulan hiçbir strateji, şirket açısından sağlıklı karar alınmasını sağlayamaz.

8. Bu kararın şirketimizin itibarı üzerindeki etkilerini değerlendirdik mi?

Bazı uyuşmazlıkların en büyük maliyeti mahkeme salonunda değil; çalışanlar, müşteriler, yatırımcılar ve iş ortakları nezdinde oluşur.
İtibar da en az finansal sonuçlar kadar yönetilmesi gereken bir değerdir.

9. Yönetim bütün senaryoları birlikte değerlendirdi mi?

En iyi senaryo kadar;

- en kötü senaryo,
- uzlaşma ihtimali,
- tahsilat riski,
- süreç yönetimi
- ve olası finansal etkiler de açıkça değerlendirilmelidir.

İyi karar, yalnızca en iyimser senaryoya göre verilmez.

10. Beş yıl sonra geriye dönüp baktığımızda, bugün yine aynı kararı vermek ister miydik?

Bu soru, diğer dokuz sorunun özetidir.
Çünkü iyi yönetilen şirketler yalnızca bugünün şartlarına göre hareket etmez.
Kararlarının gelecekte yaratacağı etkileri de değerlendirir.

Eğer bu soruya güvenle "Evet." cevabı verilemiyorsa,
karar vermeden önce değerlendirilmesi gereken başka başlıklar olabilir.

Bu on soru tek başına doğru kararı garanti etmez.
Ancak yönetimin doğru soruları zamanında sormasını sağlar.

**Ve çoğu zaman,
doğru kararlar doğru cevaplardan önce,
doğru sorularla başlar.**

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

Yönetim İçin Karar Kontrol Listesi

Bir Ticari Uyuşmazlıkta Yönetim Kurulu Kontrol Listesi

Aşağıdaki kontrol listesi, dava açma, uzlaşma veya alternatif çözüm yollarının değerlendirilmesi sürecinde yönetim ekiplerine pratik bir karar çerçevesi sunmak amacıyla hazırlanmıştır.

Her soruya "Evet", "Hayır" veya "Henüz Değerlendirilmedi" şeklinde cevap verilmesi önerilir.

Değerlendirme Sorusu	Evet	Hayır	Değerlendirilmedi
1. Şirket olarak ulaşmak istediğimiz nihai sonucu net olarak tanımladık mı?	☐	☐	☐
2. Dava dışında değerlendirilebilecek alternatif çözüm yollarını ele aldık mı?	☐	☐	☐
3. Hukuki başarı ile ticari başarının aynı şey olmayabileceğini değerlendirdik mi?	☐	☐	☐
4. Tahsilat riskini ve karşı tarafın mali durumunu analiz ettik mi?	☐	☐	☐
5. Bu sürecin şirketimize toplam maliyetini (zaman, finansman, operasyon ve itibar dahil) değerlendirdik mi?	☐	☐	☐
6. Kararın uzun vadeli ticari hedeflerimiz üzerindeki etkisini analiz ettik mi?	☐	☐	☐
7. Karşı tarafla gelecekte yeniden çalışma ihtimalini değerlendirdik mi?	☐	☐	☐
8. Hukuki değerlendirme için gerekli bilgi ve belgelerin eksiksiz olduğundan emin miyiz?	☐	☐	☐
9. En iyi, en olumsuz ve en olası senaryoları birlikte değerlendirdik mi?	☐	☐	☐
10. Beş yıl sonra geriye dönüp baktığımızda bugün yine aynı kararı vereceğimize inanıyor muyuz?	☐	☐	☐

Kısa Hatırlatma

Bu kontrol listesi, yönetim kararının yerine geçmez.
Amacı; karar verilmeden önce gözden kaçabilecek başlıkları görünür hâle getirmek ve yönetim ekibinin daha bilinçli değerlendirme yapmasına katkı sağlamaktır.
Çünkü çoğu zaman doğru kararlar, daha fazla bilgiye değil; doğru zamanda sorulan doğru sorulara dayanır.

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

Decision Notes

Yönetim Toplantısı Notları

Şirket: .....

Toplantı Tarihi: .....

Katılımcılar: .....



Uyuşmazlığın Kısa Özeti

.....

.....

.....



Yönetimin Öncelikleri

.....

.....

.....



Başlıca Riskler

Hukuki Riskler

.....

Finansal Riskler

.....

Operasyonel Riskler

.....

İtibar Riskleri

Değerlendirilen Alternatifler

Alınan Kararlar

Takip Edilecek Aksiyonlar

Aksiyon	Sorumlu	Hedef Tarih

Son Not

Bu sayfa, yönetim ekiplerinin her önemli ticari uyuşmazlıkta kendi değerlendirmelerini kayıt altına alabilmeleri amacıyla hazırlanmıştır.

İyi kararlar çoğu zaman yalnızca doğru analizlerin değil,
doğru şekilde kayıt altına alınmış düşünce süreçlerinin de sonucudur.



EŞİYOK

LAW OFFICE

STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

Doğru kararlar,
doğru sorularla başlar.

www.esiyokhukuk.av.tr