EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

MANAGEMENT BRIEF

Issue 002 | Document ID: MB-002-2026

Bir Ticari Sözleşmenin Görünmeyen Riskleri

Türkçe ve İngilizce Sözleşmelerde Yönetimin Gözden Kaçırmaması Gereken 10 Kritik Alan

Avukat Cihan Eşiyok

Eylül 2026
İstanbul

ÖNSÖZ

Şirketler için sözleşmeler çoğu zaman bir ticari ilişkinin son aşaması olarak görülür. Taraflar ticari koşullarda anlaşır, temel kararlar alınır ve ardından bu mutabakatın hukuki bir metne dönüştürülmesi beklenir.

Oysa sözleşme, ticari kararın sonunda ortaya çıkan bir belge olmaktan çok, o kararın nasıl uygulanacağını belirleyen bir sistemdir.

Fiyatın nasıl değişeceği, ödemenin ne zaman yapılacağı, taraflardan birinin yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde ne olacağı, hangi riskin kimin üzerinde kalacağı, ilişkinin nasıl sona ereceği ve bir uyuşmazlık halinde hangi kuralların uygulanacağı; şirketin imza anında kabul ettiği ticari ve hukuki çerçevenin parçalarıdır.

Bu nedenle bir sözleşmenin değerlendirilmesi yalnızca maddelerin hukuka uygun olup olmadığının kontrol edilmesiyle sınırlı kalmamalıdır.

Asıl mesele, sözleşmenin şirketin ulaşmak istediği ticari amacı doğru şekilde yansıtıp yansıtmadığıdır.

Özellikle Türkçe ve İngilizce hazırlanan veya yabancı tarafların bulunduğu sözleşmelerde bu değerlendirme daha da önem kazanır. Aynı görünen iki ifade farklı hukuki sonuçlar yaratabilir; tarafların üzerinde uzlaştığını düşündüğü bir kavram, uygulanacak hukuk veya sözleşmenin dili nedeniyle beklenenden farklı yorumlanabilir.

Bazen de asıl risk açıkça görünen hükümlerden değil, üzerinde yeterince durulmayan birkaç kelimeden, eksik bırakılan bir mekanizmadan veya sözleşmenin hiç düzenlemediği bir senaryodan doğar.

Bu çalışma, sözleşmelerin nasıl hazırlanacağını anlatan teknik bir hukuk rehberi değildir.

Amacı; şirket yöneticilerinin ticari sözleşmeleri imzalamadan önce hangi soruları sorması, hangi riskleri görünür hale getirmesi ve hangi noktaları yalnızca hukuki değil, ticari sonuçlarıyla birlikte değerlendirmesi gerektiğine ilişkin bir karar çerçevesi sunmaktır.

Çünkü iyi bir sözleşmenin değeri yalnızca imzalandığı gün değil, ticari ilişki planlandığı gibi ilerlemediğinde ortaya çıkar.

Avukat Cihan Eşiyok
EŞİYOK LAW OFFICE

EXECUTIVE SUMMARY

Bir ticari ilişki kurulurken yönetimin ilk sorularından biri çoğu zaman şudur:

“Bu iş için uygun bir sözleşmemiz var mı?”

Ancak bir sözleşmenin bulunması, şirketin risklerinin yeterince düzenlendiği anlamına gelmez. Asıl önemli olan; sözleşmenin tarafların ticari mutabakatını doğru yansıtması, riskleri öngörülebilir şekilde dağıtması ve ilişki beklendiği şekilde ilerlemediğinde şirkete hangi seçenekleri sunduğudur.

Bu nedenle imza öncesinde sorulması gereken temel soru şudur:

“Bu sözleşme bize ne sağlıyor ve karşılığında hangi riskleri üstleniyoruz?”

Bir sözleşmenin riski yalnızca içinde ne yazdığıyla değil; ne anlama geldiği, nasıl uygulanacağı ve uyuşmazlık çıktığında nasıl yorumlanacağıyla belirlenir.

İmza öncesinde yönetimin sözleşmeye üç açıdan bakması gerekir:

- **Ticari amaç —** Sözleşme ulaşmak istediğimiz ticari amacı gerçekten karşılıyor mu?
- **Risk dağılımı —** Üstlendiğimiz risk, elde edeceğimiz ticari faydayla orantılı mı?
- **Çıkış senaryosu —** İlişki planlandığı gibi ilerlemezse elimizde hangi seçenekler var?

İyi bir sözleşmenin amacı bütün riskleri ortadan kaldırmak değildir.

Amaç, şirketin hangi riski neden üstlendiğini bilerek karar vermesidir.

Bu çalışma, sözleşme imzasını yalnızca hukuki bir süreç değil, bilinçli bir ticari risk kararı olarak değerlendirmek için yönetime bir çerçeve sunmaktadır.

SÖZLEŞMENİN GERÇEK İŞLEVİ

Şirketler açısından sözleşmenin en görünür işlevi, tarafların üzerinde anlaştığı koşulları yazılı hale getirmektir. Ancak iyi bir sözleşmenin işlevi bununla sınırlı değildir.

Sözleşme aynı zamanda ticari ilişkinin nasıl işleyeceğini belirler.

Kim, neyi, ne zaman ve hangi koşullarda yerine getirecek? Ödeme ne zaman yapılacak? Koşullar değişirse fiyat nasıl etkilenecek? Bir taraf yükümlülüğünü yerine getirmezse diğer taraf ne yapabilecek? İlişki sona erdirilmek istendiğinde hangi kurallar uygulanacak?

Bu soruların cevapları, tarafların günlük ticari ilişkisini doğrudan şekillendirir.

Bu nedenle sözleşme hazırlanırken yalnızca mevcut mutabakatın metne geçirilmesi yeterli değildir. İlişkinin nasıl yürütüleceği kadar, hangi noktalarda sorun çıkabileceğinin de düşünülmesi gerekir.

Örneğin tarafların fiyat ve ürün üzerinde anlaşmış olması, satış ilişkisinin bütün önemli unsurlarının düzenlendiği anlamına gelmez. Teslimat gecikirse ne olacağı, ürünün beklenen özellikleri taşımaması halinde hangi hakların kullanılabileceği, ödeme gecikirse nasıl hareket edileceği veya taraflardan biri ilişkiyi sona erdirmek isterse ne olacağı da aynı ticari ilişkinin parçalarıdır.

İyi bir sözleşme yalnızca tarafların ne üzerinde anlaştığını değil, bu anlaşmanın nasıl işleyeceğini de belirlemelidir.

Bu bakış açısıyla sözleşme, imza aşamasında tamamlanan bir formalite değil; ticari ilişkinin yönetim araçlarından biridir.

TİCARİ AMAÇ İLE HUKUKİ METİN ARASINDAKİ BOŞLUK

Tarafların fiyat, ürün veya hizmet, teslim, ödeme ve işin genel çerçevesi üzerinde anlaşmış olması, bu mutabakatın sözleşmeye aynı şekilde yansıdığı anlamına gelmez.

Risk, ticari mutabakat ile imzalanacak metin arasında fark oluştuğunda başlar.

Müzakere sırasında üzerinde durulmayan bir hüküm şirketin sorumluluğunu genişletebilir. Standart kabul edilen bir madde taraflardan birine beklenmeyen bir fesih hakkı verebilir. Ticari görüşmelerde kabul edilmeyen bir risk, sözleşme metninde dolaylı biçimde şirketin üzerinde bırakılmış olabilir.

Bunun tersi de mümkündür. Yönetimin ticari açıdan önemli gördüğü bir koşul sözleşmede yeterince açık düzenlenmemiş veya hiç yer almamış olabilir.

Bu nedenle sözleşme incelemesinde metnin bir bütün olarak tarafların gerçekte üzerinde anlaştığı ticari yapıyla karşılaştırılması gerekir.

“İmzaladığımız metin, üzerinde anlaştığımız işi gerçekten tarif ediyor mu?”

Bu soru özellikle uzun müzakere süreçlerinde önem kazanır. Teklifler, e-postalar, toplantılar ve farklı sözleşme taslakları arasında ticari koşullar değişebilir. Son taslakta hangi değişikliğin neden yapıldığı ve bunun şirket açısından ne sonuç doğurduğu gözden kaçabilir.

Bu nedenle hukukçu ile ticari kararı veren kişiler arasındaki iletişim, sözleşme sürecinin önemli bir parçasıdır. Hukukçunun yalnızca metni değil, kurulmak istenen ticari ilişkiyi de anlaması gerekir.

İyi hazırlanmış bir sözleşme, hukuken doğru olduğu kadar ticari olarak da doğru çalışmalıdır.

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

ÇEVİRİ İLE HUKUKİ EŞDEĞERLİK AYNI ŞEY DEĞİLDİR

Uluslararası ticari ilişkilerde sözleşmelerin İngilizce hazırlanması veya Türkçe ve İngilizce metinlerin birlikte kullanılması son derece yaygındır.

Ancak iki dilde aynı şeyi söylemek ile iki dilde aynı hukuki sonucu yaratmak her zaman aynı şey değildir.

Sözleşme dili günlük dilden farklıdır. Bir kelimenin sözlük karşılığı doğru olabilir; buna rağmen o kelimenin sözleşme içindeki işlevi, uygulanacak hukuk bakımından farklı bir anlam veya sonuç taşıyabilir.

Bu nedenle özellikle başka bir hukuk sisteminde hazırlanmış İngilizce sözleşmelerin Türkçeye çevrilmesinde yalnızca dilsel doğruluk yeterli değildir.

“Bu hüküm çevrildiğinde yalnızca aynı şeyi mi söylüyor, yoksa aynı hukuki sonucu da doğuruyor mu?”

Sorun yalnızca yanlış tercümeden kaynaklanmaz.

İngilizce bir sözleşmede kullanılan kavram, hazırlandığı hukuk sisteminde belirli bir hukuki geçmişe veya işleve sahip olabilir. Aynı kavramın Türkçe karşılığı ise Türk hukuku bakımından birebir aynı hukuki yapıya karşılık gelmeyebilir.

Benzer şekilde, Türk hukukuna göre hazırlanmış bir hükmün İngilizceye kelimesi kelimesine çevrilmesi de yabancı bir tarafın o hükümden farklı bir anlam çıkarmasına yol açabilir.

Bu nedenle iki dilli sözleşmelerde amaç kelimeleri eşleştirmek değil, tarafların haklarını, yükümlülüklerini ve risk dağılımını iki metinde de mümkün olduğunca aynı açıklıkta kurmaktır.

İngilizceyi iyi bilmek, İngilizce hazırlanmış bir sözleşmenin hukuki etkisini değerlendirmek için tek başına yeterli değildir.

Sözleşmenin dili kadar hangi hukuka tabi olduğu ve ilgili hükmün o hukuk sistemi içinde nasıl işlediği de değerlendirilmelidir.

KAVRAMLARIN TAŞIDIĞI RİSK

İngilizce ticari sözleşmelerde bazı ifadeler ilk bakışta kolay anlaşılır görünür. Ancak sözlük anlamından hareket ederek yapılan bir değerlendirme, hükmün gerçek etkisini anlamak için yeterli olmayabilir.

Örneğin **shall** ve **may** arasındaki tercih, bir hükmün yükümlülük mü yoksa yetki veya imkân mı öngördüğünün değerlendirilmesinde önem taşıyabilir.

Benzer şekilde **best efforts** ve **reasonable efforts** gibi ifadeler, bir tarafın belirli bir sonuca ulaşmak için ne ölçüde çaba göstermesi gerektiğini tarif etmeye çalışır. Ancak bu ifadelerin kapsamı yalnızca Türkçe karşılıklarına bakılarak belirlenemez.

Representation, warranty ve indemnity gibi kavramlarda risk daha da belirgindir. Bu terimler farklı hukuk sistemlerinde belirli hukuki mekanizmalar içinde kullanılabilir. Bunların sırasıyla "beyan", "garanti" veya "tazminat" şeklinde çevrilmesi, tek başına hükmün hangi şartlarda ve hangi sonuçlarla uygulanacağını açıklamaz.

Aynı durum **material breach** gibi ifadeler için de geçerlidir. Hangi ihlalin sözleşme bakımından yeterince önemli olduğu ve bu ihlalin hangi hakları doğuracağı, kullanılan kavram kadar sözleşmenin geri kalanındaki düzenlemelere ve uygulanacak hukuka bağlıdır.

Bir sözleşme kavramının anlamı, yalnızca kelimenin çevirisinden ibaret değildir.

Bu nedenle iki dilli veya İngilizce sözleşmelerde yapılması gereken, her kavrama Türkçe bir karşılık bulmaktan önce hükmün hangi riski düzenlediğini ve taraflar açısından hangi sonucu yaratmasının amaçlandığını belirlemektir.

Yönetimin her hukuki kavramın teknik ayrıntısını bilmesi beklenmez.

"Bu hükmü kabul ettiğimizde şirketimiz açısından ne değişiyor?"

Hukuki değerlendirmenin yönetim açısından gerçek değeri, teknik bir hükmün şirket açısından yaratacağı sonucu karar vericinin anlayabileceği şekilde görünür hale getirmektir.

HANGİ DİL ÜSTÜN? HANGİ HUKUK UYGULANACAK?

İki dilli veya yabancı taraflı bir sözleşmede, metnin hangi dilde hazırlandığı ile sözleşmeye hangi hukukun uygulanacağı birbirinden farklı konulardır.

Bir sözleşmenin İngilizce hazırlanmış olması kendiliğinden İngiliz hukukuna tabi olduğu anlamına gelmez. Aynı şekilde Türkçe ve İngilizce metinlerin birlikte imzalanması da iki metin arasında farklılık ortaya çıktığında sorunun nasıl çözüleceğini tek başına belirlemez.

Bu nedenle üç konu birbirinden ayrılarak değerlendirilmelidir:

- **Sözleşme dili —** Taraflar sözleşmeyi hangi dil veya dillerde imzalıyor?
- **Uygulanacak hukuk —** Sözleşmeden doğan hak ve yükümlülükler hangi hukuk sistemine göre değerlendirilecek?
- **Uyuşmazlık çözüm mekanizması —** Bir uyuşmazlık ortaya çıktığında hangi mahkeme veya tahkim mekanizması devreye girecek?

İki dilde hazırlanan sözleşmelerde ayrıca şu soru cevaplanmalıdır:

“Türkçe ve İngilizce metinler arasında farklılık çıkarsa hangi metin esas alınacak?”

Ancak yalnızca “İngilizce metin üstündür” veya “Türkçe metin üstündür” şeklinde bir hüküm eklemek tek başına yeterli bir risk yönetimi yöntemi değildir.

Esas amaç, iki metin arasında mümkün olduğunca anlam ve sonuç farklılığı oluşmasını baştan önlemektir.

Uygulanacak hukuk ve uyuşmazlık çözüm mekanizması da sözleşmenin sonunda yer alan standart hükümler olarak görülmemelidir. Bu tercihler, olası bir uyuşmazlığın hangi hukuki çerçevede ve hangi çözüm mekanizması içinde yürütüleceğini doğrudan etkileyebilir. Tahkim bakımından da tahkim dili ile uyuşmazlığın esasına uygulanacak hukuk ayrı tercihlerdir.

“Bir uyuşmazlık çıkarsa, imzaladığımız bu sözleşme gerçekte hangi kurallara göre ve nerede uygulanacak?”

Bu sorunun cevabının sözleşme imzalanmadan önce bilinmesi gerekir.

FİYAT, ÖDEME VE TAHSİLAT

Bir sözleşmenin ticari müzakeresinde en fazla üzerinde durulan konulardan biri genellikle fiyattır. Ancak şirket açısından ekonomik risk yalnızca üzerinde anlaşılan bedelden ibaret değildir.

Önemli olan, o bedelin hangi koşullarda ve ne zaman tahsil edilebileceğidir.

Ödeme tarihi, para birimi, kur değişikliklerinin etkisi, vergiler, fiyat güncelleme mekanizmaları, avans veya teminat yapısı ve gecikme halinde uygulanacak hükümler sözleşmenin ekonomik dengesini doğrudan etkileyebilir.

Örneğin uzun süreli bir ticari ilişkide sabitlenen fiyat başlangıçta makul olabilir. Ancak maliyetlerin veya döviz kurunun önemli ölçüde değiştiği bir ortamda uygun bir fiyat uyarlama mekanizmasının bulunmaması zaman içinde taraflardan biri açısından dengeyi değiştirebilir.

Benzer şekilde yüksek bir satış bedeli, tahsilat mekanizması yeterince güvenli değilse tek başına avantajlı bir ticari işlem anlamına gelmez.

Bu nedenle şu senaryolar da düşünülmelidir:

- **Ödeme gecikirse ne olacak?**
- **Karşı taraf ödeme güçlüğüne düşerse şirketin elinde hangi güvenceler bulunacak?**
- **Maliyetler önemli ölçüde değişirse fiyat nasıl uyarlanacak?**
- **Sözleşme erken sona ererse ödemelere ne olacak?**

Her sözleşme için tek bir doğru ödeme modeli yoktur.

Asıl amaç, sözleşmenin ekonomik koşulları ile şirketin üstlendiği tahsilat riskini birlikte değerlendirmektir.

Çünkü bir sözleşmenin gerçek ekonomik değeri yalnızca üzerinde yazan bedelle değil, o bedelin öngörülen koşullarda tahsil edilebilmesiyle ortaya çıkar.

SORUMLULUK GERÇEKTE KİMDE?

Bir sözleşmede fiyat ve ödeme koşulları açıkça görülebilir. Buna karşılık sözleşmenin risk dağılımı çoğu zaman farklı maddelerin birlikte değerlendirilmesiyle anlaşılır.

Taraflardan birinin yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde hangi zararların talep edilebileceği, sorumluluğun belirli bir tutarla sınırlandırılıp sınırlandırılmadığı, üçüncü kişilerin taleplerinden kimin sorumlu olacağı ve verilen garanti veya taahhütlerin kapsamı şirketin üstlendiği ekonomik riski önemli ölçüde değiştirebilir.

Bu nedenle yönetimin yalnızca sözleşmeden elde edilecek gelire değil, bu gelir karşılığında şirketin ne ölçüde sorumluluk üstlendiğine de bakması gerekir.

Ekonomik değeri sınırlı bir sözleşmede şirketin çok geniş veya sınırı belirsiz bir sorumluluk üstlenmesi sözleşmenin ticari dengesini bozabilir. Tersi durumda ise aşırı sınırlanmış bir sorumluluk rejimi, karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirmemesinden doğacak zararın önemli bölümünün şirket üzerinde kalmasına neden olabilir.

Sorumluluk sınırları, tazminat hükümleri, garantiler, üçüncü kişi talepleri ve sözleşmenin diğer risk hükümleri birlikte ele alınmalıdır.

“Bu sözleşmeden elde etmeyi beklediğimiz fayda ile üstlendiğimiz risk arasında makul bir denge var mı?”

Amaç her durumda mümkün olan en düşük sorumluluğu üstlenmek değildir. Ticari ilişkilerde tarafların belirli riskleri kabul etmesi doğaldır.

Önemli olan, üstlenilen riskin bilinmesi, sonuçlarının değerlendirilebilmesi ve ticari karşılığının bulunmasıdır.

KÜÇÜK BİR MADDENİN STRATEJİK ETKİSİ

Bir sözleşmedeki bazı hükümler imza anında ilişkinin ana ticari konusu kadar önemli görünmeyebilir. Ancak bu hükümler şirketin gelecekte alabileceği kararları doğrudan etkileyebilir.

Münhasırlık, rekabet etmeme yükümlülükleri, belirli müşteriler veya bölgeler üzerindeki sınırlamalar, fikri mülkiyet hakları ve veri kullanımına ilişkin hükümler bunun tipik örnekleridir.

Örneğin bir distribütörlük veya hizmet sözleşmesinde kabul edilen münhasırlık hükmü başlangıçta ticari ilişkinin doğal bir parçası gibi görülebilir. Ancak şirketin başka müşterilerle, tedarikçilerle veya iş ortaklarıyla çalışma imkânını sınırlandırıyorsa etkisi yalnızca mevcut ilişkiyle sınırlı kalmaz.

Benzer şekilde bir proje kapsamında ortaya çıkan yazılımın, tasarımın, içeriğin veya diğer fikri ürünlerin kim tarafından ve hangi kapsamda kullanılabileceği açık değilse bugün tamamlanan bir iş gelecekte yeni bir uyuşmazlığın konusu haline gelebilir.

Veri kullanımına ilişkin hükümler de yalnızca bir uyum başlığı olarak değerlendirilmemelidir. Hangi verinin kim tarafından, hangi amaçla ve ne kadar süreyle kullanılabileceği bazı iş modellerinde doğrudan ticari değer taşıyabilir.

Yönetimin bu nedenle yalnızca bugünkü yükümlülüklere değil, kabul edilen hükümlerin gelecekteki ticari seçenekler üzerindeki etkisine de bakması gerekir.

“Bu sözleşmeyle yalnızca bugünkü işi mi düzenliyoruz, yoksa gelecekteki seçeneklerimizi de sınırlandırıyor muyuz?”

Her sınırlama şirket açısından olumsuz değildir. Münhasırlık veya belirli hakların karşı tarafa verilmesi ticari ilişkinin kurulması için gerekli ve makul olabilir.

Önemli olan, verilen hakkın veya kabul edilen sınırlamanın kapsamının ve ticari karşılığının bilinmesidir.

Sözleşmenin stratejik etkisi bazen en uzun maddesinde değil, şirketin gelecekte hangi ticari kararları alabileceğini belirleyen birkaç satırında ortaya çıkar.

İHLAL GERÇEKLEŞTİĞİNDE NE OLACAK?

Bir sözleşmenin gerçek işlevi yalnızca tarafların yükümlülüklerini tanımlamak değildir. Yükümlülüklerden biri yerine getirilmediğinde ne olacağını da öngörmesi gerekir.

Ticari ilişkilerde her ihlal aynı ağırlıkta değildir. Bir teslimatın birkaç gün gecikmesi ile sözleşmenin temel amacını ortadan kaldıran bir ihlal aynı sonuçları doğurmayabilir.

Bu nedenle sözleşmede yalnızca hangi davranışların ihlal oluşturduğu değil, farklı ihlal türlerinin hangi sonuçları doğuracağı da değerlendirilmelidir.

“Karşı taraf yükümlülüğünü yerine getirmezse şirketimizin elinde hangi seçenekler olacak?”

Bazı durumlarda ihlalin giderilmesi için karşı tarafa belirli bir süre verilmesi uygun olabilir. Bazı ihlaller ise ilişkinin devamını ticari olarak anlamsız hale getirebilir ve daha hızlı bir müdahaleyi gerektirebilir.

Sözleşme bu ayrımı yeterince açık kurmuyorsa, sorun ortaya çıktığında tarafların hangi hakları kullanabileceği konusunda yeni bir tartışma başlayabilir.

Gecikme, ayıplı veya eksik ifa, ödeme yapılmaması, gizlilik yükümlülüğünün ihlali veya sözleşmenin başka bir temel yükümlülüğünün yerine getirilmemesi farklı sonuçlar gerektirebilir.

Bu nedenle ihlal hükümleri; bildirim, ihlalin giderilmesi için tanınacak süre, tazminat, sözleşmenin askıya alınması veya sona erdirilmesi gibi mekanizmalarla birlikte değerlendirilmelidir.

İyi bir sözleşme yalnızca tarafların ne yapması gerektiğini değil, yapmadığında ne olacağını da mümkün olduğunca öngörülebilir hale getirmelidir.

SÖZLEŞMEDEN ÇIKIŞ

Bir sözleşmenin nasıl başlayacağı ve nasıl yürütüleceği kadar, hangi koşullarda sona erdirilebileceği de önemlidir.

Ticari ilişkiler her zaman başlangıçta öngörüldüğü şekilde devam etmez. Taraflardan biri yükümlülüklerini yerine getirmeyebilir, iş modeli değişebilir, ekonomik koşullar farklılaşabilir veya ilişki taraflardan biri açısından ticari anlamını kaybedebilir.

Bu nedenle sözleşme hazırlanırken yalnızca ilişkinin kurulmasına değil, gerektiğinde nasıl sona erdirilebileceğine de bakılmalıdır.

“Bu ilişkiyi sona erdirmek istersek hangi koşullarda ve hangi maliyetle çıkabiliriz?”

Sözleşmenin belirli veya belirsiz süreli olması, olağan fesih imkânının bulunup bulunmaması, ihlal halinde uygulanacak fesih mekanizması, bildirim süreleri ve sona ermenin mali sonuçları şirketin hareket alanını doğrudan etkileyebilir.

Özellikle uzun süreli sözleşmelerde fesih hakkının çok dar düzenlenmesi, başlangıçta avantajlı görünen bir ticari ilişkiyi ilerleyen dönemde şirket açısından önemli bir yükümlülüğe dönüştürebilir.

Tersi durumda ise karşı tarafa çok geniş bir fesih imkânı tanınması, şirketin sözleşmeye güvenerek yaptığı yatırımları veya üstlendiği maliyetleri korumasız bırakabilir.

Sona erme hükümleri yalnızca “fesih” başlığı altında yer alan maddelerden ibaret değildir. Sözleşmenin sona ermesinden sonra devam edecek gizlilik, ödeme, fikri mülkiyet, veri iadesi veya diğer yükümlülükler de birlikte değerlendirilmelidir.

İyi bir çıkış mekanizması, tarafların ilişkiyi mutlaka sona erdirmesini değil; gerektiğinde hangi koşullarda sona erdirebileceğini önceden bilmesini sağlar.

UYUŞMAZLIK BAŞLADIĞINDA SÖZLEŞMENİN GERÇEK TESTİ

Bir sözleşmenin kalitesi çoğu zaman ilişki sorunsuz devam ederken değil, taraflar arasında uyuşmazlık çıktığında anlaşılır.

Ticari ilişki devam ederken taraflar birçok konuyu günlük iletişim, karşılıklı anlayış veya ticari alışkanlıklarla çözebilir. Ancak uyuşmazlık başladığında bu esneklik önemli ölçüde azalır ve taraflar haklarını büyük ölçüde sözleşme hükümleri üzerinden değerlendirmeye başlar.

Uyuşmazlık başladığında tarafların ticari görüşmeler sırasında ne amaçladığının yanında, bu iradenin imzalanmış sözleşmeye nasıl yansıdığı da belirleyici hale gelir.

Bu nedenle sözleşmede kullanılan ifadelerin açık olması, tarafların yükümlülüklerinin ve ihlal halinde ortaya çıkacak sonuçların mümkün olduğunca öngörülebilir biçimde düzenlenmesi önemlidir.

“Bugün açık olduğunu düşündüğümüz bu hüküm, iki yıl sonra bir uyuşmazlık çıktığında da aynı açıklıkta anlaşılabilecek mi?”

Uyuşmazlık halinde yalnızca sözleşmenin içeriği değil, sözleşmede öngörülen bildirim usulleri, süreler, delil yaratabilecek kayıtlar ve uyuşmazlık çözüm mekanizması da önem kazanır.

Bir hakkın sözleşmede bulunması, o hakkın her durumda kolaylıkla kullanılabileceği anlamına gelmez. Hakkın hangi şartlarda doğduğu, nasıl ileri sürüleceği ve gerektiğinde nasıl ispatlanabileceği de değerlendirilmelidir.

Bu nedenle iyi bir sözleşme yalnızca ticari ilişkiyi düzenleyen bir metin değil, uyuşmazlık halinde tarafların hangi pozisyonda olacağını da şekillendiren bir araçtır.

Sözleşmenin gerçek testi, taraflar artık aynı şeyi düşünmediğinde başlar.

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

İMZA ÖNCESİ YÖNETİMİN 10 KRİTİK SORUSU | 1–5

01 Bu sözleşme ulaşmak istediğimiz ticari amacı gerçekten karşılıyor mu?

İmzalanacak metin, tarafların üzerinde anlaştığı işi ve şirketin bu ilişkiden beklentisini doğru yansıtmalıdır.

02 Türkçe ve İngilizce metinler aynı hukuki sonucu doğuruyor mu?

İki metin yalnızca çeviri bakımından değil, yaratacağı hak ve yükümlülükler bakımından da değerlendirilmelidir.

03 Tarafların yükümlülükleri açık, ölçülebilir ve uygulanabilir mi?

Kimin, neyi, ne zaman ve hangi koşullarda yerine getireceği mümkün olduğunca açık olmalıdır.

04 Fiyat, ödeme ve tahsilat mekanizmasının sonuçlarını biliyor muyuz?

Sözleşme bedelinin yanında ödeme zamanı, kur, fiyat değişiklikleri, gecikme ve tahsilat riski de dikkate alınmalıdır.

05 Üstlendiğimiz hukuki risk, elde edeceğimiz ticari faydayla orantılı mı?

Sorumluluk ve tazminat hükümleri sözleşmenin ekonomik değeriyle birlikte değerlendirilmelidir.

KISA HATIRLATMA

Amaç risksiz bir sözleşme yaratmak değil; hangi riskin, hangi ticari fayda karşılığında kabul edildiğini bilmektir.

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

İMZA ÖNCESİ YÖNETİMİN 10 KRİTİK SORUSU | 6–10

06 **Karşı taraf yükümlülüklerini yerine getirmezse elimizde hangi gerçek seçenekler var?**

İhtar, düzeltme süresi, askıya alma, fesih ve zararların talebi gibi seçeneklerin gerektiğinde uygulanabilir olması önemlidir.

07 **Bu sözleşmeden çıkmak istersek bunun maliyeti ve sonuçları ne olacak?**

Süre, otomatik yenilenme, bildirim süreleri, erken çıkışın maliyeti ve sözleşme sonrasında devam eden yükümlülükler önceden bilinmelidir.

08 **Gelecekteki ticari seçeneklerimizi sınırlayan hükümler var mı?**

Münhasırlık, rekabet sınırlamaları, fikri mülkiyet ve veri kullanımına ilişkin hükümler gelecekteki etkileriyle birlikte değerlendirilmelidir.

09 **Uyuşmazlık halinde hangi hukuk, dil ve çözüm mekanizması uygulanacak?**

Uygulanacak hukuk, esas alınacak sözleşme dili ve mahkeme veya tahkim tercihi uyuşmazlık ortaya çıkmadan önce değerlendirilmelidir.

10 **Bu sözleşme yarın ciddi bir uyuşmazlığa dönüşürse, bugün kabul ettiğimiz risklerin tamamının farkında mıyız?**

Yönetimin her hukuki riski ortadan kaldırması mümkün olmadığı gibi her riskin ortadan kaldırılması da gerekli değildir.

Önemli olan; hangi riskin kabul edildiğinin, bu riskin neden kabul edildiğinin ve karşılığında şirketin hangi ticari faydayı elde etmeyi beklediğinin bilinmesidir.

Bir sözleşmenin imzalanması, şirket adına hangi risklerin kabul edileceğine ilişkin bir yönetim kararıdır.

YÖNETİM İÇİN KISA DEĞERLENDİRME

İmza öncesinde tespit edilen her risk aynı şekilde ele alınmamalıdır.

KABUL EDİLEBİLİR RİSK

Riskin kapsamı ve olası sonuçları biliniyor; şirketin elde etmeyi beklediği ticari fayda dikkate alındığında üstlenilmesi makul görülüyor.

Yönetim yaklaşımı: Risk bilinçli olarak kabul edilebilir.

AZALTILMASI GEREKEN RİSK

Risk tamamen ortadan kaldırılamıyor veya kaldırılması ticari olarak gerekli değil; ancak mevcut haliyle şirket açısından gereğinden fazla belirsizlik veya yük yaratıyor.

Yönetim yaklaşımı: İlgili hüküm yeniden müzakere edilmeli veya riski azaltacak bir mekanizma değerlendirilmelidir.

KRİTİK RİSK

Riskin gerçekleşmesi halinde ortaya çıkabilecek sonuç, sözleşmeden beklenen ticari faydayla karşılaştırıldığında önemli ölçüde ağır olabilir veya şirketin stratejik seçeneklerini ciddi biçimde sınırlayabilir.

Yönetim yaklaşımı: Hukuken kabul edilmesi mümkün olan riskler bakımından, imza öncesinde risk açık biçimde değerlendirilerek hükmün değiştirilmesi, alternatif bir yapı kurulması veya riskin yönetim tarafından bilinçli olarak kabul edilmesi konusunda karar verilmelidir.

Aynı hüküm farklı şirketler veya farklı ticari ilişkiler açısından farklı risk düzeylerine sahip olabilir.

BELİRLEYİCİ SORU

“Bu riski neden alıyoruz ve karşılığında ne elde ediyoruz?”

Sözleşme incelemesinin yönetim açısından çıktısı yalnızca sorunların sıralandığı uzun bir hukuk notu değil; hangi konularda karar verilmesi gerektiğini açıkça gösteren bir değerlendirme olmalıdır.

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

YÖNETİM İÇİN SÖZLEŞME KONTROL LİSTESİ

Sözleşme: _____

Karşı Taraf: _____

Değerlendirme Tarihi: _____

TİCARİ AMAÇ

- ☐ Ticari yapı doğru yansıtılıyor.
- ☐ Temel hak ve yükümlülükler açık.
- ☐ Kritik ticari koşullar nihai metinde yer alıyor.

DİL VE HUKUK

- ☐ Türkçe ve İngilizce metinler değerlendirilmiş.
- ☐ Esas alınacak sözleşme dili belirlenmiş.
- ☐ Uygulanacak hukuk ve uyuşmazlık çözüm mekanizması değerlendirilmiş.

FİNANSAL KOŞULLAR

- ☐ Fiyat ve ödeme koşulları açık.
- ☐ Kur, vergi ve fiyat değişikliği riskleri değerlendirilmiş.
- ☐ Gecikme ve tahsilat mekanizması değerlendirilmiş.

RİSK DAĞILIMI

- ☐ Sorumluluk ve tazminat hükümleri değerlendirilmiş.
- ☐ Risk ile ticari fayda arasındaki denge değerlendirilmiş.
- ☐ Teminat ve garanti mekanizmaları değerlendirilmiş.

STRATEJİK SINIRLAMALAR

- ☐ Münhasırlık ve rekabet sınırlamaları değerlendirilmiş.
- ☐ Fikri mülkiyet ve veri kullanım hakları açık.
- ☐ Gelecekteki ticari seçenekleri etkileyen hükümler belirlenmiş.

İHLAL VE ÇIKIŞ

- ☐ İhlal halinde kullanılabilecek haklar açık.
- ☐ Süre ve yenilenme koşulları biliniyor.
- ☐ Çıkış koşulları ve maliyeti değerlendirilmiş.
- ☐ Sözleşme sonrasında devam edecek yükümlülükler belirlenmiş.

RİSK SINIFLANDIRMASI

☐ Kabul Edilebilir ☐ Azaltılması Gerekir ☐ Kritik Risk

YÖNETİM KARARI

☐ İmzalanabilir ☐ Revizyon Sonrası İmzalanabilir ☐ Yeniden Değerlendirilmeli

EŞİYOK
LAW OFFICE
STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

CONTRACT DECISION NOTES

SÖZLEŞME _____

KARŞI TARAF _____

TİCARİ AMAÇ
Bu sözleşmeyle ne elde etmek istiyoruz?

TEMEL RİSKLER

01 _____

02 _____

03 _____

MÜZAKERE EDİLECEK HÜKÜMLER

KABUL EDİLEN RİSKLER
Hangi riskleri, hangi ticari gerekçeyle kabul ediyoruz?

İMZA ÖNCESİ AKSİYONLAR

Aksiyon	Sorumlu	Hedef Tarih

YÖNETİM KARARI

☐ İmzalanabilir ☐ Revizyon Sonrası İmzalanabilir ☐ Yeniden Değerlendirilmeli

Karar / Not:

Tarih: _____

EŞİYOK

LAW OFFICE

STRATEGIC LEGAL CONSULTANCY

Doğru kararlar, doğru sorularla başlar.

Management Brief No.002

Şirket yöneticilerinin ticari sözleşmeleri imzalamadan önce değerlendirmesi gereken temel konulara ilişkin bir karar çerçevesi.

www.esiyokhukuk.av.tr