

İhale hukuku kapsamında Sözleşmesi Türleri

Birçok tedarikçi sözleşmesi türü vardır ve bunlar, dış bir taraftan mal veya hizmet almanız gerektiğinde karşılaşılabileceğiniz sözleşme türüdür.

Satıcı Sözleşmesine Genel Bakış

Birçok tedarikçi sözleşmesi türü vardır ve bunlar, dış bir taraftan mal veya hizmet almanız gerektiğinde karşılaşılabileceğiniz sözleşme türüdür.

Bu tür sözleşmeler genellikle satıcının lehine yazılır ve tipik bir satın alma siparişinden daha uzun, daha karmaşık bir onay süreci ile birlikte gelir.

Nihayetinde, herhangi bir satıcı sözleşmesinin amacı, her iki tarafın beklenti ve yükümlülüklerinin, alıcının satın aldığı ürünü veya hizmeti alması ve satıcının ürün veya hizmet için tazminat alması ile açıkça tanımlanmasını sağlamaktır.

Tedarikçi Sözleşme Tipleri

Her birinin kendi avantajları ve dezavantajları olan birçok tedarikçi sözleşmesi vardır. Bu tür sözleşmelere örnekler:

Sabit Fiyat Sözleşmesi Götürü bedel sözleşmesi olarak da bilinen bu sözleşme, iyi tanımlanmış bir ürün için sabit bir fiyat ödeneceğini öngörmektedir. Bu tür sözleşmeler, satıcının taşımadığı bilinmeyen faktörleri ve riskleri telafi etmek için daha yüksek olsa da, alıcıya taşması olmadan ürün için sabit bir fiyat verir. Bu tür sözleşme, sunulan üründe veya işte çok az belirsizlik olduğunda veya hiç belirsizlik olmadığında kullanılır.

Nakit Geri Ödeme Sözleşmesi Maliyet ödemesi yapılabilen bir sözleşme olarak da bilinen bu sözleşme, satıcıya karlarını

temsil eden bir ücret sunmanın yanı sıra işlerini de geri ödüyor. Bazen, ödenecek ücretin ödenmesi için, planın öncesinde veya bütçe altında tamamlanması gibi belirli teşviklerin karşılanması gerekir. Bu sözleşme, işin kapsamı belirsiz olduğunda veya daha fazla risk olduğunda kullanılır.

Zaman ve Malzeme Sözleşmesi Bu genellikle, sunulan hizmeti ölçmek için çalışma saatleri kullanıldığında kullanılır. Gelen bu sözleşmeler , bir saatlik oran genellikle müteahhitler, uzmanlar için belirtilmiş olacak ya da dışarıdan destek alınıyordu.

Alt Yüklenici Bu, iş çok büyük olduğunda zaman ve malzeme çalışması için kullanılabilir, sözleşmenin tüm detayları zamanında tamamlanması için başlatılmadan önce başlatılması gerekir. Bu sözleşme , genellikle taşeron sözleşmesi aşamasında tamamlanabilecek işin yüzdesini tanımlar ve bu genellikle% 40'tan fazla değildir.

Belirsiz Teslim Sözleşmesi Bu sözleşme, üretim programı veya ürün miktarı kolayca tanımlanamadığında yararlıdır, ancak genellikle minimum veya maksimum miktar veya süre aralığı belirtilir. Bunlar genellikle birden fazla projenin aynı anda veya bir zaman aralığında gerçekleştirilmesi gerektiğinde kullanılır. Daha sonra bir ana anlaşma, tamamlanacak olan projeyi tanımlayacak ve daha küçük iş emirlerinde ayrıntılı olarak açıklanan daha ince detaylardan bazılarını bırakacaktır.

Dağıtım Anlaşması Sözleşmesi Bu genellikle bir satıcı veya üretici ile distribütör arasında yapılır ve bir ürünün müşterilere dağıtılması gerektiğinde kullanılır. Sözleşme, dağıtımın ne zaman, nerede ve nasıl yapılacağını ve münhasır mı yoksa münhasır olmayan bir anlaşma mı olacağını tanımlayacaktır.

Tedarikçi Sözleşmeleri için İpuçları

Bir satıcı sözleşmesi veya herhangi bir sözleşme imzalamadan

önce, ne imzaladığınızı anlamanız önemlidir. Aynı şekilde, size mümkün olan en iyi fırsatı sunacak bir sözleşme üzerinde anlaşmış olmanız da önemlidir . Her ikisini de sağlamak için bazı ipuçları:

Proje kapsamının açıkça tanımlandığından emin olmak. Bunu başarmak için proje uzunluğu, son teslim tarihleri, kilometre taşları, biçim, kısıtlamalar, varsayımlar, kabul kriterleri, performans izleme kriterleri, sorumluluklar ve roller sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

Projeleri büyük bir sözleşme ile yönetmektense küçük projelere bölmek. Böylece, projenin bir aşaması tamamlandığında, o sırada ihtiyaç duyulanlar için daha uygun olan yeni bir sözleşme yapılabilir.

Bir projede karşılaşılan kilometre taşları için bir müşteri inceleme çizelgesinin yanı sıra bir performans raporlama ve izleme süreci belirleme.

Proje uzmanları, tesisler ve ekipman gibi bir projeyi tamamlamak için hangi kaynaklara ve desteğe ihtiyaç duyulacağını belirlemek.

Yazılım geliştirme durumunda, Yinelemeli Gelişim Süreci veya Rasyonel Birleşik Süreç gibi hangi sektörde olursanız olun en iyi uygulamaları kullanmak .

Projenin sona erdirilmesi için hangi eylemlerin getirilebileceğini, her bir tarafın bir projenin sona erdirilmesi, sonlandırma sırasında ürüne (varsa) kimin sahip olacağını ve sözleşme kapatma prosedürlerinin ne olacağını belirlemek.

Bunlar, bir satıcı sözleşmesinde karşılaşılabilecek tek maddeden çok uzaktır. Farklı tedarikçi sözleşmeleriyle ilgili ayrıntıların daha fazla açıklanmasına ihtiyacınız varsa [İhale hukuku](#) Servisimizle [iletişime](#) geçebilirsiniz