

ULUSLARARASI TİCARETTE SÖZLEŞMELER VE RİSK YÖNETİMİ



Ceyhun YEŞİLŞERİT

Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü

Sözleşme Nedir?



Sıklıkla yaşadığımız bir anektodu aktararak konuya başlamak isterim; ihracat cirosu hatırı sayılır şirketlerin bir çoğu da dahil olmak üzere ihracat yönetici ya da çalışanlarına ‘Arkadaşlar, ihracat satışlarınız için yaptığınız sözleşme örneklerini görebilirmiyim?’ diye sorduğumda yanıt ‘Hocam biz sözleşme yapmıyoruz ki.’ oluyor. ‘Peki, müşterilerinizle sevkiyat, teslimat ve tahsilatta hiç sorun yaşadınız mı?’ sorusuna da ‘Bir şekilde çözüyoruz.’ yanıtı geliyor.

Sözleşme Nedir?



Bir adım sonrasında da ‘Müşterilerinize proforma fatura gönderiyormusunuz? Ya da müşterileriniz size «purchase Order» gönderiyor mu?’ soruma da ‘Tabii ki hocam.’ yanıtı alıyoruz.

Yani, sözleşme deyince hepimizin aklında üstünde ‘sözleşme’ ibaresi olan bir kağıt geliyor ama yaptıklarımızın sözleşme niteliği taşıdığını bilmiyoruz.

Bu durumda, hukuken sözleşmenin bir tanımını yapmamızın uygun olacağını düşünüyorum:

Farklı çıkar ve amaçları güden en az iki tarafın, bir hukuki netice doğurmak amacıyla, istisnaları saklı kalmak kaydıyla kanunen herhangi bir şekilde bağlı kalmadan, en azından sözleşmenin ana konusunu oluşturacak temel noktalar üzerinde anlaşılmış olan net ya da dolaylı irade açıklamalarını birbirlerine yöneltmeleriyle oluşan yazılı ve imzalı metindir.

Sözleşmede Temel Noktalar

Peki, sözleşmenin ana konusunu oluşturacak temel noktalar nelerdir? Sorusunun yanıtını CISG bize şöyle aktarıyor;

Malların nitelik ve miktarı



Fiyat



Ödeme



Teslim tarihi ve yeri



Bir tarafın diğerine karşı yükümlülükleri



İhtilaflara yönelik ekleme ya da farklı koşullar



Sözleşmenin Geçerli Olması İçin;

Karşılıklı anlaşma (mutabakat)



Karşılık (bedel)



Hukuki yeterlik



Hukuka uygunluk (geçerlik)



Tarafların iradesi (onayı)



SÖZLEŞME

Sözleşmelerin Temel Özellikleri



Kazan/Kazan prensibine dayalı



Sözleşmenin tarafları için adaletli



Taraflarca anlaşılır biçimde yazılmış (komplike/sofistike tanımlardan arınmış)



Sözleşme konusunun gerçekleştirilmesine yönelik süreç yaklaşımı içeren



Tarafların yetkilileri tarafından hukuki gereklilikleri tamamlamış olarak imzalanmış

BM VİYANA ANTLAŞMASI (CISG) TEMEL BİLGİLER

- **Milletlerarası Mal Satımına İlişkin Sözleşmeler Hakkında Birleşmiş Milletler (Viyana) Antlaşması. (CISG-Contracts for the International Sale of Goods)**

**11 NİSAN 1980,
VİYANADA
TAMAMLANDI**

**2019 İTİBARIYLA 72
ÜLKE TARAFINDAN
ONAYLI**

**7 NİSAN 2010,
TÜRKİYEDE
YÜRÜRLÜĞE GİRDİ**

- Uygulama alanı ve genel hükümler
- Sözleşmenin kurulması
- Malların satımı

- ✓ Genel Hükümler

- ✓ Satıcının Yükümlülükleri

1. Malların Teslimi ve Belgelerin Verilmesi
2. Malların Sözleşmeye Uygunluğu ve üçüncü taraf hak talepleri
3. Sözleşmenin Satıcı Tarafından İhlalinde Alıcının Sahip Olduğu Hukuki İmkanlar

- ✓ Alıcının Yükümlülükleri

1. Bedelin Ödenmesi
2. Teslim Alma
3. Sözleşmenin Alıcı Tarafından İhlali

- ✓ Hasarın İntikali

- ✓ Satıcının ve Alıcının Yükümlülüklerine İlişkin Ortak Hükümler

1. Öne Alınmış Aykırılıklar Art Arda Teslimli Sözleşmeler
2. Tazminat
3. Faiz
4. Sorumluluktan Kurtulma
5. Sözleşmenin Ortadan Kaldırılmasının Sonuçları
6. Malın Muhafazası

- Bu Antlaşma, işyerleri farklı devletlerde bulunan taraflar arasındaki mal satımı sözleşmelerine,
 - a. Bu devletlerin âkit devletlerden olması veya
 - b. Milletlerarası özel hukuk kurallarının âkit bir devletin hukukuna atıf yapması halinde uygulanır.
- Yürürlüğe giriş tarihinden itibaren (taraflar aksini belirlemedikleri sürece) tüm ihracat ve ithalat alım-satım sözleşmelerinde uygulanır

Kapsam Dışı Alım-Satım Konuları

- Tüketici satımları ve hizmet sözleşmeleri bu anlaşmanın kapsamı dışındadır.
- Kişisel, ailevi ya da ev halkının kullanımı amacıyla satın alınan malların satışları; mezar yoluyla; icra veya başkaca kanun yoluyla satışlar; sermaye payları, hisse senetleri, yatırım senetleri, ciro edilebilen senetler ve nakit satışları; vapur, gemi, hava-yastıklı taşıtlar ve hava taşıtları satışları; elektrik satışları bu anlaşmada yer alan düzenlemelere tabii değildir.

- **Sözleşmenin geçerliliği sözleşmeye uygulanacak hukuka ve tarafların ülke mevzuatlarına tabidir.**
- **Satış sözleşmesinin yazılı olarak akdedilmesi gerekmediği gibi şekil bakımından herhangi başka bir zorunluluk söz konusu değildir.**
- **Ancak burada da taraf ülkelerin ulusal hukukları önemlidir.**

- Bir veya daha çok kişiye yönelmiş, yeterli kesinlik taşıyan bir teklifin açık olarak kabulünün karşı tarafa ulaşması ile sözleşme oluşur.
- Ancak eklemeler, kısıtlamalar ya da diğer değişiklikler içermekte ise, bu, teklifin reddi anlamına gelir ve bir karşı-teklif teşkil eder. Teklifin koşullarını önemli ölçüde değiştirmeyen farklı koşullar ya da eklemeler içeren bir cevap, teklif veren tarafından gecikmeksizin itiraz olunmadıkça kabul edilmiş sayılır.

- Fiyata, ödemeye, malların nitelik ve miktarına, teslim tarihi ve yerine, bir tarafın diğerine karşı yükümlülüklerine ya da ihtilafların çözülmesine yönelik eklemeler ya da farklı koşullar, teklifi önemli ölçüde değiştiren koşullar sayılır.

➤ **Satıcının Yükümlülükleri ;**

- ✓ **Satıcı, malları teslim etmek, onlara ait belgeleri düzenleyip teslim etmek ve malların mülkiyetini devretmek durumundadır.**
- ✓ **Sözleşmede aksi belirtilmemişse malların teslimi; alıcıya ulaştırılması amacıyla ilk taşıyıcıya teslim edilmesi ile gerçekleşir.**

- Alıcı, malı en kısa zamanda inceleyip, makul bir süre içinde mallardaki uyum noksanlıklarını belirleyen bir ihtarı satıcıya göndermelidir.
- Her halde, alıcı malların fiilen kendisine verildiği tarihten itibaren en geç iki yıl içinde mallardaki uyum noksanlığı hakkında satıcıya ihtarda bulunabilir.

➤ **Satıcının Yükümlülüklerini Yerine Getirmemesi:**

- ✓ **Alıcı, malın süresinde teslim edilmemesi halinde ek süre verebilir; malın ayıplı olması halinde ikame malın teslimini talep edebilir.**
- ✓ **Satıcı, verilen ek süreye rağmen teslimatı sağlamaz ise alıcı sözleşmeyi feshedebilir.**
- ✓ **Malın istenen özellikte olmaması halinde, alıcı, istenen özellikteki malın fiyatı ile teslim edilen malın fiyatı arasındaki oran kadar, indirim hakkında sahiptir.**

➤ Alıcının Yükümlülükleri:

- ✓ Alıcı, malları teslim almak ve bedelini ödemek durumundadır.
- ✓ Alıcı, bedeli satıcıya: satıcının işyerinde; ya da ödemenin malların ya da belgelerin teslimi karşılığı yapması gerekiyorsa orada ödeyecektir.
- ✓ Alıcının, bedeli herhangi başka bir belli tarihte ödeme zorunluluğu bulunmadığı takdirde onu, malların veya malı temsil eden belgelerin emrine düzenlendiği tarihte ödeyecektir. Satıcı, bedelin ödenmesi için ek süre verebilir.

- **Alıcının Yükümlülüklerini Yerine Getirmemesi;**
 - ✓ **Alıcının yükümlülüklerinden herhangi birini yerine getirmemesi, sözleşmenin önemli ölçüde ihlalini oluşturursa veya verilen ek süreye rağmen yükümlülükler yerine getirilmez ise veya ek sürede yerine getirmeyeceğini açıklarsa, satıcı sözleşmeyi feshedebilir.**

➤ Riskin İntikali;

- ✓ Riskin alıcıya intikalinden sonra mallarda vuku bulacak zarar ve hasar, satıcının kusurundan ya da fiilinden doğmadıkça, alıcıyı, bedeli ödeme yükümlülüğünden kurtarmaz.
- ✓ Satıcının malları belirli bir yerde teslim zorunluluğu yok ise risk, malların alıcıya gönderilmek üzere ilk nakliyeciyeye teslimi zamanında alıcıya geçer. Belirli bir yerde teslim zorunluluğu var ise bu noktaya kadar satıcı hasar ve kayıplardan sorumludur.

➤ Zarar:

- ✓ Sözleşmeyi ihlal eden taraf, diğer tarafın bu ihlalden doğan zararlarını ödemekle yükümlüdür. Bu zarar kar kaybını içerdiği gibi, zarar gören tarafın bu sözleşme yerine yaptığı yeni sözleşmede sonucu ortaya çıkacak fiyat farklarını da içerir. Her türlü zarar halinde, bu zarara faiz de işleyecektir.

TEMEL SÖZLEŞME MADDELERİ



- **Sözleşmenin başlığı**
- **Taraflar**
- **Sözleşmenin konusu**
- **Tarafların hak ve yükümlülükleri**
- **Birim Fiyat ve Sözleşme Tutarı**
- **Teslim koşulları (INCOTERMS 2020)**
- **Ödeme koşulları**
- **Çalışılacak banka ve IBAN numaraları**
- **Paketleme-etiketleme koşulları**

- **Sevkiyat şartları, sevkiyat zamanı ve bildirim**
- **Gecikmelere ilişkin cezalar**
- **Sevkiyat belgeleri**
- **Sözleşme konusu mal/hizmet/yazılım/fikir konusunda Fikri ve Sınai Hakların mülkiyeti konusu**
- **Malların iadesinin mümkün olup olmadığı**
- **Mal/Hizmet / Yazılım / Fikrin mülkiyetinin el değiştirmesi konusu**

- **Satış sonrası verilecek hizmetlere ilişkin konular (Montaj, işletmeye alma, kullanıcı eğitimi vb)**
- **Kullanım süresince ihtiyaç duyulacak tüketim malzemelerine ilişkin konular.**
- **Bakım, onarım ve yedek parça teminine ilişkin konular.**
- **Teminatlar konusu. (geçici ve/veya kati teminatlar, teminat çözülmesine ilişkin konular)**
- **Gözetim (Üretim, sevkiyat ve teslimde)**

- **Sözleşmenin koşullarının yerine getirilememesi durumunda cezai şartlar**
- **İhtilafların halli (uyuşmazlıkların çözümünde iyi niyet, arabuluculuk, hukuki süreç. Geçerli olacak yasalar ve yetkili merciiler)**
- **Hukuki masraf ve ücretlerin ödenmesi konusu**
- **Mücbir sebep (ICC Force Majeure 2003, ICC Hardship Clause 2003)**
- **Sözleşmede yapılacak düzenleme / değişikliklere ilişkin konular.**

- **Sözleşmenin süresi ve tarihi.**
- **Sözleşmenin yürürlük tarihi**
- **Sözleşmenin fesih hakları ve otomatik yenilenme durumu**
- **Sözleşmenin dili ve kaç kopya hazırlandığı**
- **Diğer hususlar**
- **İmza, kaşe, mühür.**

- Sözleşmelere, gerçek kişilerin ad ve soyadları, tüzel kişilerin ise tacir oldukları takdirde ticari unvanları dahil tam olarak adresleri ile birlikte yazılmalıdır
- Özellikle teknik unsurlar içeren sözleşmelerin yapıldığı durumlarda, bu sözleşmeyi tamamlamak, teknik hususları açıklamak üzere sözleşmeye bazı bilgi ve belgelerin eklenmesi gerekebilir. Bu bilgi ve belgeler sözleşmenin en sonuna adedine göre ek veya ekler başlığı ile eklenmelidir. Zorunluluk olmasa da bu eklerin taraflarca imzalanmasında fayda vardır

- Sözleşme metinleri anlaşmazlığa sebep olmaması için, taslak aşamasında ilgili uzman kişiler tarafından incelenmeli, müzakere veya ihale öncesi ve sonrası aşamalarda uyuşmazlık teşkil edebilecek hususlar düzeltilmeli veya iptal edilmelidir.
- İmzalanmış bir belgeye karşı yapılacak tüm iddialar (Bu belgenin değiştiği, hukuki sonucunu yitirdiği, fesih olunduğu vs.) yine ancak bir başka yazılı belge ile ispatlanabilir. O nedenle imzaladığınız bir sözleşmede ileride olabilecek tüm değişiklikler ile bu sözleşmenin taraflarca sona erdirilmesi, yeni şartlar getirilmesi vs. durumlarda mutlaka yeni bir belge düzenlenmelidir.

ICC MODEL SATIŞ SÖZLEŞMESİ

- **Sözleşme iki bölümden oluşmaktadır**
 - ✓ Genel şartlar
 - ✓ Özel şartlar
- **Özel şartlarda düzenleme yapılmadığı takdirde genel şartların geçerliliği kabul edilmektedir. Bu itibarla, genel şartların dışına çıkmak isteyenlerin bunu özel şartlarda belirtmesi imkanı getirilmiştir**
- **Genel Şartlar Sözleşmede belirtilmeyen tüm konular hakkında BM 1980 tarihli Viyana Konvansiyonu kuralları ve burada da düzenleme olmaması halinde satıcının işyerinin bulunduğu ülke kuralları geçerli olacaktır ICC kurallarına yapılan atıflarda, sözleşmenin yapıldığı andaki tanımlar esas alınır.**

- Sözleşmede yapılacak değişikliklerin yazılı olması zorunludur. Ancak yapılan bir değişikliğin diğer tarafça itiraz edilmeden uygulanması, sözleşmenin o maddesinin değiştirildiği anlamı taşır.
- Sözleşme konusu mala ilişkin katalog, sirküler, reklam, fiyat listesi vs. içinde yer alan hiçbir bilgi, sözleşmede ayrıca esas gösterilmemişse, sözleşme konusunu teşkil etmez. Aksi kararlaştırılmadığı sürece, satış işlemi, o mala ilişkin fikri ve sınai hakların alıcıya geçmesi anlamı taşımaz.

- **Malın Denetimi:** Taraflar, alıcının yükleme öncesi mali denetleme yetkisini kabul etmişler ise, satıcı yüklemeden makul bir süre önce alıcıya malların denetime hazır olduğunu bildirmek zorundadır.
- **Fiyat:** Sözleşmede fiyat belirlenmediyse, satıcının sözleşmenin akit anındaki fiyat listesi geçerli olacaktır. Böyle bir listenin bulunmaması halinde, akit anında piyasada genel geçerli olan fiyat esas alınır. Aksi belirtilmedikçe, fiyata KDV dahil değildir.

- **Ödeme koşulları:** Aksi sözleşmede kararlaştırılmadıkça veya taraflar arasında daha önceden bir uygulama yoksa, ödemenin açık hesap yöntemi ile fatura tarihinden itibaren 30 gün sonra ödeneceği kabul edilir. Transfer masrafları alıcıya aittir. Taraflar peşin ödeme üzerinde anlaşmışlarsa, ödemenin tam ve en geç malın tesliminden 30 gün öncesine kadar yapılmış olması gerektiği kabul edilir. Ödemenin akreditif ile yapılacağı kararlaştırıldıysa, alıcı saygın bir bankadan satıcı lehine tüm prosedürleri yerine getirmesi gerekir. Alıcı bu konuda yaptığı hazırlık sonucunu, en geç teslimattan 30 gün önce satıcıya bildirmelidir.

- **Aksi kararlaştırılmadıkça, akreditif görüldüğünde ödemeli olmalı, kısmi yüklemeye ve aktarmaya izin vermelidir. Akreditifli ödeme kararlaştırıldıysa, bu konuda ICC'nin Akreditiflere İlişkin Birörnek Usul ve Uygulamalarına uyulur . Ödemenin vesaik mukabili yapılacağı kararlaştırıldıysa, tüm belgelerin ödeme karşılığı sunulması esas kabul edilir. Bu konuda da ICC'nin Tahsiller İçin Birörnek Kuralları esas kabul edilir.**

- **Gecikmiş Ödemede Faiz** : Ödeme zamanında hiç ya da tam yapılmaz ise, satıcının bu bedel üzerinden ve ödeme yapılması gerekli tarihten başlamak üzere faiz talep etme hakkı vardır. Aksi kararlaştırılmadıysa, faiz rakamı, ödeme yerinde, ödemede belirlenen para birimine ilişkin kısa vadeli alacaklara uygulanan ortalama faizin % 2 üzerinde olacaktır. Böyle bir oran bulunmuyorsa, ödemeye ilişkin para biriminin ait olduğu ülkedeki oranlar geçerli olacaktır.
- **Mülkiyetin saklı tutulması** : Sözleşmede belirtilmek kaydı ile sözleşme konusu malın mülkiyetinin ödeme tamamlanıncaya kadar satıcıda kalacağı kararlaştırılabilir. Teslimat terimi: Aksi kararlaştırılmadıkça, teslimatın “Ex Works” (EXW) olarak yapılacağı kabul edilir.

- **Geç teslim, ifa edilmeme ve sonuçları :** Malın teslimatı konusunda gecikme yaşanırsa, alıcının satıcıya ihtar vermesi koşulu ile gecikilen her hafta için söz konusu mal bedelinin % 0,5'i oranında maddi tazminat ödenecektir. Bu ihtarın kararlaştırılan teslimat gününü takip eden 15 gün içinde yapılması halinde, tazminat sorumluluğu kararlaştırılan teslimat gününden; 15 günden sonra yapılması halinde ise ihtar gününden başlayacaktır. Bu şekilde ödenecek maddi zarar, gecikmiş mala ilişkin bedelin % 5'ini geçemez.

- Tarafların sözleşmenin iptali için bir gün belirlemiş olmaları ve bu tarihe kadar malların teslim edilmemiş olması halinde, alıcı satıcıya göndereceği bir ihtar ile sözleşmeyi bu mallara ilişkin, teslim edilmeme sebebi ne olursa olsun feshedebilir. Bu maddenin uygulanmayacağı durumlarda, satıcının söz konusu malların teslimini maddi zararın belirlenen azami tutarını oluşturacak derecede geciktirmesi halinde, alıcı satıcıya bir yazılı ihtar göndererek, ihtarın tebliğinden başlayarak 5 gün içinde teslimatın yapılmaması şartı ile sözleşmeyi feshedebilir.
- Alıcı, sözleşmeyi bu şekillerde feshederse, oluşacak zararlarını tazmin için teslim edilmemiş malların bedelinin % 10'unu aşmayacak şekilde tazminat talep edebilir.

- **Mallardaki ayıp:** Alıcının malları teslim alır almaz en kısa sürede incelemesi ve bir uyumsuzluk varsa bu tespitten veya bu tespiti yapmış olması gereken zamandan itibaren 15 gün içinde satıcıya bildirmesi gerekir. Bu bildirim her halükarda teslimden itibaren 12 ay içinde yapılması gerekir. Mallardaki o mala veya taraflar arasındaki ticarete özgü ufak hatalar sözleşmeye uygun sayılır. Ancak alıcının bunlarla ilişkin indirim hakkı vardır.

- **Malların sözleşmeye uyumsuz olması, alıcının satıcıya gerekli ihbarı yapması ve malları o şekilde tutmak istememesi halinde, satıcının şu hakları mevcuttur:** Alıcıya bir masraf yüklemeyen, ayıplı mallar yerine sözleşmeye uyumlu yenilerini teslim etmek, Alıcıya bir masraf yüklemeyen, ayıplı mallarda gerekli tamiri yapmak. Ayıplı mallarla ilgili alıcının ödediği parayı iade ederek, sözleşmeyi bu mallarla ilgili sona erdirmek. Satıcının ilk iki şıkkı tercih etmesi durumunda, tercih yerine getirilinceye kadar olan gecikmelerde yukarıda da belirtilmiş olan haftalık maddi tazminatı alıcıya ödemesi gerekir.

- **Satıcının bu belirtilen haklarını, gecikmeden kaynaklanan tazminat borcu azami süreye varıncaya kadar yerine getirmemesi halinde, alıcı satıcıya bir ihtar çekerek, bu ihtarın tebliğinden itibaren uyumsuzluğun 5 gün içinde giderilmesini talep edebilir. Bu süre zarfında satıcının ayıbı gidermemesi halinde sözleşmeyi feshedebilir. Bu şekilde sözleşmeyi fesheden alıcı, ek zararlarına karşılık, söz konusu malların bedelinin % 10'unu aşmayacak şekilde maddi tazminata hak kazanır.**

- **Mallardaki ayıp** : Alıcının malları ayıplı hali ile elinde tutmak istemesi halinde, malların teslimat yerindeki ayıplı şekli ile fiyatı ile ayıpsız haldeki fiyatı arasındaki farkı talep etmek hakkı vardır. Bu fark, malların bedelinin % 15'inden fazla olamaz. Alıcının, malların ayıplı olmasından doğan tüm haklarını en geç teslimden sonraki iki yıl içinde kullanması gerekir.
- **Force Majeur** : Mücbir sebep, tarafları yükümlülüklerinden kurtarır. Ancak bunun için yükümlülüğünü bu sebeple yerine getiremeyen taraf, fırsat bulduğu ilk anda diğer tarafa bu durumu bildirmek zorundadır. Mücbir sebebin 6 aydan daha uzun sürmesi halinde, taraflar sözleşmeyi tek taraflı olarak sona erdirebilir.

- **Uyuşmazlıkların halli** : Aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, işbu akitle ilgili olarak ortaya çıkan bütün ihtilaflar, MTO Uzlaştırma ve Tahkim Kurallarına göre tayin olunan bir veya daha fazla hakem tarafından, adı geçen Kurallara göre nihai olarak karara bağlanacaktır.

- ICC Model Uluslararası Satış Sözleşmesi Konusunda cüz'i bir bedelle Model Sözleşmenin CD si ile birlikte yayınıni Ankara'daki Milletlerarası Ticaret Odası'ndan temin edebilirsiniz.
- Son derece kullanışlı olan bu kitap ve uygulama (hazır sözleşme formatlı) CD sini temin etmenizin çok yararlı olacağını belirtmek isteriz!
- **İnternet sitesi : www.icc.tobb.org.tr**



ITC MODEL SATIŞ SÖZLEŞMESİ

- ITC Model Satış Sözleşmesi bu konuda daha önce işlemiş olduğumuz ICC Model Satış Sözleşmesi ile hemen hemen örtüşmektedir. İnternet ortamından pdf olarak indirebileceğiniz siteler mevcuttur.



International
Trade
Centre

EXPORT IMPACT
FOR GOOD

MODEL CONTRACTS
FOR SMALL FIRMS

LEGAL GUIDANCE FOR DOING
INTERNATIONAL BUSINESS



“Mücbir Sebepler”, “Zorlayıcı Sebepler” ICC Force Majeure Clause 2003 ICC Hardship Clause 2003

ICC Force Majeure Clause 2003 / ICC Hardship Clause 2003

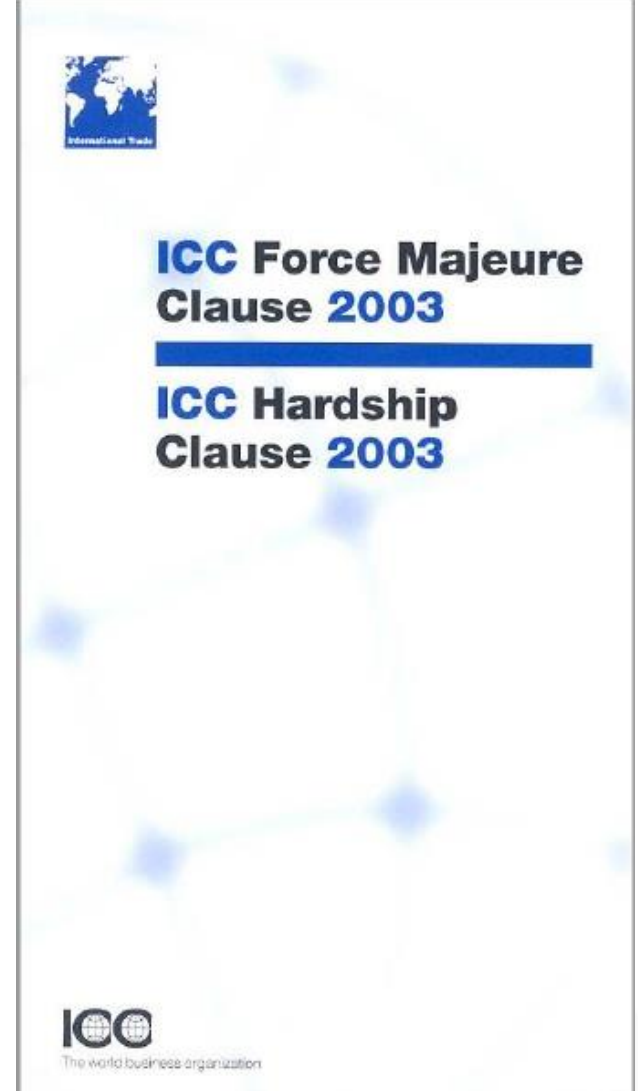
- Sözleşmeler bazen satıcı ve alıcıların engellemesi ya da üstesinden gelemeyeceği doğal ve insani nedenlerle yükümlülüklerini yerine getiremeyeceği konuma gelebilir. İstenmeyen bu durumlara dilimizde “zorlayıcı nedenler”, “fors majör” ya da hukuk diliyle “mücbir sebepler” adı verilir.
- Bu durumlarda CISG nin 79. maddesi bir sorumluluktan kurtulma hakkı getirmekle birlikte durumları net olarak sıralamamıştır. Aynı şekilde Avrupa Birliğinin Sözleşme Hukukunun 8. maddenin 108. fıkrasında atıfta bulunulan uluslararası ticari sözleşmelere ilişkin evrensel prensiplerin 7.1.7. fıkrası da yetersiz görüldüğü için ICC 1985 yılında “fprs klozu” nu yayınlamıştır.

ICC Force Majeure Clause 2003 / ICC Hardship Clause 2003

- ICC 2003 yılında ise bir güncelleme yapmakla kalmamış ve fors majör konusuna bir de “Zorlayıcı nedenler klozu” ekleyerek yayınlamıştır.
- Hazırlanacak sözleşmelerde bu konudaki maddeyi düzenlerken “mücbir sebepler ve zorlayıcı sebepler konusunda ICC Force Majeure Clause 2003 / ICC Hardship Clause 2003 da belirtilmiş durumlar geçerli olacaktır” ibaresini kullanarak objektif ve tarafların üzerinde tartışmaksızın anlaşabileceği bir zemin oluşturulabilir.

ICC Force Majeure Clause 2003 / ICC Hardship Clause 2003

- ICC'nin bu konudaki yayınına yine www.icc.tobb.org.tr adresinden pdf formatında ücretsiz olarak ulaşabilir ve bilgisayarınıza indirebilirsiniz.



SÖZLEŞMELERDE UYUŞMAZLIKLAR VE ÇÖZÜM YOLLARI



- Öncelikle tüm uyuşmazlıklar, adil biçimde ve "empatik" yaklaşımla değerlendirilmeli ve "iyi niyet" kuralları çerçevesinde karşılıklı görüşmelerle çözülmeye çalışılmalıdır.
- Unutmamalym ki uluslararası ticarete temel olan "ticaretin sürdürülebilirliği"dir. Kısa vadeli çıkarların değil, uzun vadeli kazancın peşinde koşulması gerektiği unutulmamalıdır!

- **Sözleşmenin uygulanmasında sırasında ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların çözümü için iki ana yaklaşım vardır;**
 - ✓ **Sözleşmeyi uygulamada ortaya çıkması olası uyuşmazlıklar oluşmayacak biçimde doğru ve adil hazırlamak,**
 - ✓ **Bu çabaya karşın ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların çözümü için sözleşmede "çözüm yolları" bulundurmak**

- **Taraflar sözleşmenin hazırlanması sırasında uyuşmazlıkların çözülmesi için karşılıklı görüşmeler ve iyi niyet kuralları çerçevesinde çözülememesi halinde, hakemlik kurumunun kullanıp kullanılmayacağı ve sonrasında hukuk yoluna geçildiğinde hangi ülke yasalarının geçerli olacağı ve yine hangi ülkelerinin mahkemelerini ya da tarafsız bir ülke mahkemesini yetkili olarak seçtiklerinde anlaşmalıdırlar.**

- Uyuşmazlıkların çıkması halinde, sözleşmede belirtilen süreler dikkate alınarak, gerekli yazışması yapılır.
- Yazışma, sözleşmede taraf olana, teknik ve edebi bir dil kullanılarak, sorunun kısaca anlatılması ile başlar; sözleşme ve eklerindeki ilgili hükümlere dayandırılarak sorunun açıklaması yapılır ve sonuçta talep konusu açıkça belirtilir.
- Yazışmada zaman kaybedilmemeli ve talepler sonuç alınıncaya kadar süreklilik arz etmelidir. Geciken yazıların hukuki açıdan hiçbir anlam taşımadığı bilinmelidir. Ayrıca sözlü taleplerin sözleşmede aksi belirtilmediği sürece, sözleşme kapsamında yaptırılacak işler için bir yaptırımı yoktur.

- **Tahkim:** Kanunun yasaklamadığı konularda, taraflar arasında doğmuş yada doğacak anlaşmazlıkların “Tahkim Sözleşmesi” veya “Tahkim Şartı” denilen bir sözleşme hükmü uyarınca devlet yapısına başvurmadan taraflarca ve / veya yetkili şahıs ve mercilerce tayin edilmiş bulunan gerçek kişiler tarafından (hakemler), hakem davası sonucunda verilen bir hakem kararıyla çözümlenmesidir.

- Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) 2001 yılında almış olduğu karar ile üye ÷lkelerine tahkim konusunda kendilerindeki yığılmaları ortadan kaldırabilmek amacıyla, kanunlarının uyumlu hale getirilmesi tavsiyesinde bulunmuştur. Üye ÷lkeler kendi iç kanunlarını tahkim kuralları doğrutusunda düzeltme ve uyum yoluna gitmişlerdir.
- Bu doğrutuda ise ÷lkemizde 21.06.2001 tarihinde 4686 sayılı, Milletlerarası Tahkim Kanunu yürürlüğe girmiştir.

- **Bu kanun tahkim ile ilgili aşağıdaki konulara açıklık getirmiştir;**
 - ✓ **Tahkimde görevli ve yetkili mahkeme ile müdahale sınırı**
 - ✓ **Mahkemede tahkim itirazı ve anlaşması**
 - ✓ **İhtiyati tedbir veya ihtiyati haciz**
 - ✓ **Hakem ve hakem kurulunun seçimi, reddi, sorumluluğu, görevinin sona ermesi ve yetkisi**
 - ✓ **Yargılama kurallarının belirlenmesi, tarafların eşitliği ve temsili**

- Duruşma ve yazılı yargılama, taraf olma niteliğini kaybetme, tarafların birinin yargılamaya katılmaması
- Hakem veya hakem kurulunca bilirkişi atanması, gelirlerin toplanması, uyuşmazlığın esasına uygulanacak hukuk kuralları ve sulh
- Hakem kurulunun karar verme usulü ve tahkim yargılamasının sona ermesi
- Kararın şekli ve içeriği, düzeltilmesi, yorumu ve tamamlanması, yazılı bildirimlerin alınması
- Hakem kararlarına karşı kanun yolu

- **Tahkim konusunda yetkin kurumlar;**
 - ✓ TOBB Tahkim Divanı (www.tobb.org.tr)
 - ✓ Milletlerarası Tahkim Divanı (www.iccwbo.org)
- Milletlerarası Tahkim Divanının işleyişine ilişkin kuralları gösteren broşür bedelsiz olarak Ankara'daki Milletlerarası Ticaret Odası'ndan Temin Edebilirsiniz.
- Ayrıca MTO'nun internet sitesinden hem TOBB hem de ICC arabuluculuklarına ilişkin detaylı bilgileri çevrimiçi edinebilirsiniz.
- İnternet sitesi : www.icc.tobb.org.tr



ULUSLARARASI TİCARETTE RİSKLER VE YÖNETİMİ

İhracatçı Açısından Riskler

MALA İLİŞKİN RİSKLER

Çalınma, Yanma, Bozulma vb

Incoterms Noktasına Kadar Sigorta
Yaptırmak

ÖDEMEYE İLİŞKİN RİSKLER

Ödenmeme, Dökümentasyon, Transfer
vb

L/C, BPO, Banka Avallli Poliçe, Factoring,
Forfaiting, Alacak Sigortası

MALİYET / FİYATA İLİŞKİN RİSKLER

Kur Riski, Vade Riski, Maliyet Artışı,
Reklamasyon, Beklenmeyen Giderler

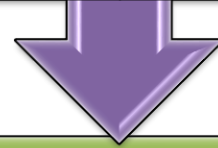
Hedge, Swap, Future / Forward Kur, VOP
İşlemleri, Sistemli Maliyet Hesaplama

İthalatçı Açısından Riskler

MALA İLİŞKİN RİSKLER

Teslim Alamama, Evsaf Değişikliği, Miktar Eksikliği, Çalınma, Yanma, Bozulma vb

Gözetim, Teminat, Incoterms Noktasından İtibaren Sigorta Yaptırmak



ÖDEMEYE İLİŞKİN RİSKLER

Transfer Riski

Yurtdışı / Off-shore İşlemleri



MALİYET / FİYATA İLİŞKİN RİSKLER

Kur Riski, Vade Riski, Yanlış GTİP Belirleme, Bilgi Eksikliği,

Hedge, Swap, Future / Forward Kur, Doğru Bilgilenme, Doğru Gümrük Müşaviri Seçme

Bunların dışında, küresel, ülkesel, doğal, sektörel, piyasa ve firma yapısından kaynaklanabilecek riskler de söz konusudur.

Bu riskler hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı etkilemektedir. Bir kısmı yönetilebilir olmakla birlikte özellikle küresel, doğal ve ülkesel riskler için sürekli dikkatli olmak ve ilgili verileri toplayarak “senaryo”lar oluşturarak riskin gerçekleşmesi durumuna hazırlıklı olmak gerekir. (Örneğin, forex pozisyonunu kontrol altına almak vb gibi)

Teşekkür ederiz 😊

Ceyhun YEŞİLŞERİT

Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü

c.yesilserit@rdbe.com.tr

www.hareketegec.com

www.rdbe.com.tr