

Dış Ticaret Firmalarının Uluslararası Ticari Sözleşmelere Taraf Olurken Dikkat Etmesi Gereken Hususlar

Issues That Foreign Trade Companies Should Consider When Becoming A Party To International Trade Agreements

Metin KETBOĞA

Dr. Öğr. Üyesi, Malatya Turgut Özal Üniversitesi,
Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi,
Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü,
E-mail: metin.ketboga@ozal.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-0107-3557>

Makale Başvuru Tarihi : 22.11.2024
Makale Kabul Tarihi : 29.12.2024
Makale Türü: Araştırma Makalesi

ÖZET

Uluslararası ticaret sözleşmelerinin tarafların güvenliğini sağlaması, uluslararası ticaretin en önemli amaçlarının başında gelmektedir. Ulusal ticarete, ticarete taraf olan firmaların aynı ülke içinde ve aynı hukuk kurallarına tabi olması, haklarını savunmalarını kolaylaştırmaktadır. Fakat farklı ülkelerin ticarete taraf olması ve ticarete konu olan mal veya hizmetin sınırları aşması, ulusal ticarete göre yeni sorumlulukların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Bunun yanında diğer büyük bir sorun ise anlaşmazlıkların ortaya çıkması durumunda, bu anlaşmazlıkların hangi ülkenin hukuk kuralları esas alınarak çözüme kavuşturulacağı sorunudur. Bu makalenin amacı dış ticaret firmalarının uluslararası mal ve hizmet alım satımı sırasında taraf olacağı dış ticaret sözleşmelerinde nelere dikkat etmesi gerektiğini vurgulamak, bir uluslararası ticaret sözleşmesinin tarafların güvenliğini sağlaması için muhteva etmesi gereken bilgilerin neler olduğunu belirtmek, sağlıklı bir sözleşmenin yapılması için bir dış ticaret sözleşmesinde özellikle hukuki anlamda nelere dikkat edilmesi gerektiğini ifade etmektir. Bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran temel özellik dış ticaret ile ilgili hukuki bilgilerin verilmesinin yanında uygulama esnasında firmalarının karşılaşacağı sorunları ele alması ve bunlara çözüm önerileri sunulmasıdır. Bu çalışma, dış ticaret firmalarının özellikle muhatapları ile bir anlaşmazlık yaşamaması durumunda onlara hukuki açıdan bu anlaşmazlığı nasıl çözeceğine dair bir yol gösterici olacaktır. Çalışmanın sonuç bölümünde dış ticaret firmaların yaşayacağı olası anlaşmazlıkların çözümünde öncelikle alternatif çözüm metotlarını kullanmaları gerektiği, bu yollarla çözünün sağlanamaması durumunda son tercihin dava yolu ile sorunların çözülmesi olduğu vurgulanmıştır. Zira bu noktada sorunların dava yolu ile çözülmeye çalışılması ihracatçılarla ithalatçıların iş ilişkilerinin bozulmasına neden olduğu gibi zararın tazmini ve yüksek mahkeme masraflarının ortaya çıkması, firmaların finansal zorluklarla karşı karşıya kalmalarına da neden olacağı belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticari Sözleşmeler, Uluslararası Ticaret, İhracat, İthalat

ABSTRACT

The most important purpose of international trade agreements is to ensure the security of the parties. In national trade, the fact that the companies that are parties to the trade are in the same country and subject to the same legal rules makes it easier for them to defend their rights. However, the fact that different countries are parties to the trade and the goods or services subject to trade cross borders causes new responsibilities to emerge compared to national trade. In addition, another major problem is the problem of which country's legal rules will be taken as the basis for resolving these disputes in the event of disagreements. The purpose of writing this article is to emphasize what foreign trade companies should pay attention to in foreign trade agreements that they will be parties to during international purchase and sale of goods and services, to indicate what information an international trade agreement should contain to ensure the security of the parties, and to express what should be considered in a foreign trade agreement, especially in terms of law, in order to make a healthy agreement. The main feature that distinguishes this study from other studies is that, in addition to providing legal information on foreign trade, it addresses the problems that companies will encounter during implementation and offers solutions to these problems. This study will provide guidance to foreign trade companies, especially in the event of a dispute with their counterparts, on how to resolve this dispute from a legal perspective. In the conclusion of the study, it is emphasized that foreign trade companies should primarily use alternative solution methods in resolving possible disputes they may experience, and if a solution cannot be achieved through these methods, the last option is to resolve the problems through litigation. Because, it is stated that trying to resolve the problems through litigation at this point will not only cause the business relations of exporters and importers to deteriorate, but also cause the companies to face financial difficulties due to the compensation of damages and the emergence of high court expenses.

Keywords: International Commercial Contracts, International Trade, Export, Import

1. GİRİŞ

Dünya ülkelerinin ihtiyaç duyduğu bütün ürün ve hizmetleri kendi içinde karşılaması mümkün değildir. Bazen coğrafi koşullar, bazen iklim koşulları, bazen teknoloji yetersizliği, bazen mal ve hizmet fiyatlarındaki farklılıklar, bazen de gelir zevk ve tercihlerdeki farklılıklar uluslararası ticaretin yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu noktada uluslararası ticareti, küresel ekonominin en temel parçası olarak nitelendirmek mümkündür. Özellikle firmaların uhdesinde gerçekleşen uluslararası mal ve hizmet akımları, sınır ötesi iş ilişkilerinin kurulmasını sağlayarak firmaların küresel ekonomi içinde pay almalarını sağlamaktadır.

Uluslararası ticareti iç ticarettten ayıran en önemli farkların başında ise risk algısının iç ticarete oranla daha yüksek olması gelmektedir. Genel olarak farklı kültürden gelen en az iki veya daha fazla ülkenin bir araya gelmesiyle oluşturulan bu ticari ilişkiler, farklı hukuk kurallarının uygulandığı ülkeler arasında gerçekleştiği için tarafların haklarının korunması oldukça büyük önem arz etmektedir. Bazen bir ülkede hukuk dışı görünmeyen bir uygulama farklı bir ülkede hukuk dışı sayılabilmektedir. Bu yüzden uluslararası ticaret işlemlerinde sözleşme yapılırken bütün ayrıntılara dikkate edilerek sözleşmenin ifa edilmesi daha sonra arzu edilmeyen sonuçların ortaya çıkmasının önüne geçmeyi sağlayacaktır.

Uluslararası ticarete mal ve hizmet akımlarının bir ülke sınırından başka bir ülkenin veya ülkelerin sınırına geçmesi, iç ticarete kıyasla farklı sorumlulukların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu yüzden bütün sorumlulukların detaylı bir şekilde ortaya konulması sağlıklı bir ticari ilişkinin oluşturulması için oldukça önemlidir. Çünkü farklı ülkelerde farklı hukuk kuralları geçerli iken milletler arası sözleşmelerde tekdüze kuralların belirlenmesi zor bir durumdur.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Yapılan literatür taramasında dış ticaret faaliyetleri ile uluslararası ticaret sözleşmelerini birleştiren ve bu konuda firmalara bilgi sunarak bir dış ticaret sözleşmesinde bulunması gereken hususların neler olduğunu belirten, dış ticaret firmalarının yaşayacakları olası hukuksal sorunlarda onlara ne yapmaları gerektiğine dair yol gösterici olan herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu durum makalenin ele alınmasında motive edici ana unsur olmuştur. Bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran en önemli yönü ise yukarıda belirtilen bu detayların tamamını derinlemesine incelemesidir. Bu konu ile ilgili yapılan yerli ve yabancı çalışmalar incelendiğinde ise çalışmaların daha çok uluslararası ticaret hukuku teorileriyle ilgili olduğu, sadece birkaç çalışmanın uluslararası ticaret hukukunda kuralların yeknesak hale getirilmesi üzerine odaklandığı görülmüştür. Konu ile ilgili yapılan bu sınırlı çalışmaların detayları aşağıda özetlenmiştir.

Dönmez (2021), çalışmasında uluslararası ticaret sözleşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözüm yolları konusunu incelemiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde uluslararası sözleşmelerde uyuşmazlıkların ortaya çıkması durumunda hangi ülke hukuk kurallarının uygulanacağı konusunda bir netlik olmamasının taraflar arasında tartışma konusu yarattığını ifade etmiştir.

Babayev (2020), çalışmasında uluslararası ticaret hukukunun tekdüze olması konusunu incelemiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde farklı ülkelerin ticarete taraf olmasından dolayı uluslararası hukukun tekdüze olmasının zor olduğunu fakat bu noktada yapılan çalışmaların önem atfettiğini, hukukun ticarete engel değil destek vermesi gerektiğini ifade etmiştir.

Dündar (2014), çalışmasında uluslararası ticaret hukukunda doğrudan yabancı yatırımları ve çok uluslu şirketleri incelemiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde uluslararası ticaret hukukunun yeknesak hale getirilmesi gerektiğini, 2014 yılına kadar yapılan çalışmaların bu noktada önemli olduğunu ifade etmiştir.

Bektaş (2010), çalışmasında uluslararası ticaret sözleşmelerinin niteliklerini incelemiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde uluslararası niteliğe haiz sözleşmeler nedeniyle zaman zaman uyuşmazlıkların ortaya çıkabildiğini, bu uyuşmazlıkların çözüm yolunun mahkemeye gitmek yerine öncelikle müzakere metodu ile çözülmesinin daha uygun olduğunu ifade etmiştir.

3. ULUSLARARASI TİCARİ SÖZLEŞMELERİN ÖNEMİ

Uluslararası ticarete yaşanan sorunların ticarete taraf olan ülkelerin hukuk kurallarının farklı olmasından dolayı hangi hukuk kuralı ile nasıl çözümleneceği sorunu uzun zamandan beri tartışılmaktadır. Bu sorun, 11 Nisan 1980 tarihinde Birleşmiş Milletler uluslararası ticaret komisyonu tarafından oluşturulan “Milletlerarası Mal Satımına İlişkin Sözleşmeler Hakkında Birleşmiş Milletler Antlaşması (United Nations Convention On Contracts for The International Sale of Goods) ile çözülmeye çalışılmıştır (Türkmen, 2015:2). Anlaşmaya farklı kıtalardan birçok ülke taraf olmuştur. Antlaşmada belirlenen kurallar hem Kara Avrupası hukuku hem

de Anglo Sakson hukuku baz alınarak oluşturulmuştur. Aynı zamanda antlaşma oluşturulurken karşılaştırmalı hukuk metotlarından da yararlanılmıştır. Antlaşma ile uluslararası ticarete önemli bir paya sahip olan ülkeler, uluslararası ticareti daha güvenilir bir hale getirmek için önemli bir adım atmışlardır.

Her ne kadar milletlerarası mal satımına ilişkin sözleşmeler hakkında Birleşmiş Milletler Antlaşması ile hukuk kurallarında tekdüze bir uygulamaya gidilmeye çalışılmış olsa bile uluslararası ticarete hazırlanacak olan sözleşmelerin standart bir şekli yoktur. Çünkü alım satımı yapılacak olan her ürünün veya hizmetin farklı özelliklileri nedeniyle sözleşmede yazılması gereken hususlar da farklılık göstermektedir. Fakat bu noktada özellikle malın teslimi ve ödeme şekli ile ilgili hususların tekdüze olması durumu, uluslararası ticaretteki temel sorunların ortadan kaldırılmasına katkı sağlayacağı için Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce) tarafından bununla ilgili broşürler yayınlanarak uluslararası ticarete yeknesak kurallar belirlenmiştir (UTİKAD, 2024). Bu kurallar sayesinde hem ihracatçılar hem de ithalatçılar, malların teslimi ve bedelinin ödenmesi sırasında hangi işlemlerden sorumlu olacağını bilmektedir.

Küreselleşmenin yoğun etkisinin haberleşme olanaklarının gelişimini de etkilemesi, artık her satıcının sorun yaşamadan birçok tedarikçi ile veya her tedarikçinin aynı anda birçok alıcı ile genel ağ yardımı ile iletişim kurmasına olanak sağlamıştır. İletişim ağının etkin bir şekilde kullanılması, beraberinde yoğun bir rekabetin oluşmasına neden olmuştur. Genel olarak aşırı rekabet; firmaların ürün veya hizmet satışı gerçekleştirme için belli konularda taviz vermesine sebep olmaktadır. Verilen tavizler ise daha çok ya malın fiyatının piyasa fiyatının altındaki bir fiyattan teklif edilmesi şeklinde ya vadenin uzatılarak mal mukabili veya kabul kredili ödeme sisteminin uygulanması şeklinde ya da sözleşmeye konu olan mal ile ilgili alıcının baskı altına alındığı izleniminin verilmemesi için sözleşme yapım sırasında gerekli hassasiyetin gösterilmediği bir sözleşmenin ifası şeklinde verildiği görülmektedir. Tavizin özellikle gerekli tüm detayları muhteva etmeyen bir sözleşmenin ifası şeklinde verilmesi, alıcının ödeme yapmış olması halinde teslim aldığı ürünün istenilen özellikte olmaması durumu ile karşı karşıya kalınmasına ya da satıcının ihraç ettiği ürünün bedelini zamanında veya hiçbir şekilde alamamasına neden olabilmektedir.

4. ULUSLARARASI TİCARETTE DÜZENLENEN SÖZLEŞMELERİN MUHTEVA ETMESİ GEREKEN ANA UNSURLAR

Uluslararası ticaret sözleşmeleri, taraflar arasında bağlayıcı bir ilişki oluşturmaktadır. Bu bağlayıcı ilişkinin oluşması öncelikle ihracatçı firmanın ithalatçı firma ile yapacağı görüşme sonunda detayları üzerinde anlaşılan bir mal veya hizmet teklifinin kabulü ile gerçekleşmektedir. Bu teklifin kabulüne müteakip sözleşme safhasına geçilmektedir. Sözleşmede tarafların hakları ve yükümlülükleri kendi rızaları ile ortaya koyacakları açık beyanları ile geçerli olmaktadır.

Sözleşme yapılırken özellikle ihracata konu olan malın üretim yerinden teslimatın yapılacağı yere kadar kimin tarafından taşınacağı, arada gerçekleşecek olan iç nakliye işlemlerinden ve bu iç nakliye bedellerinin ödenmesinden kimin sorumlu tutulacağı, taşımaya ilişkin oluşan navlun bedelinin kimin tarafından ödeneceği, taşıma esnasında oluşabilecek bir kırılma, bozulma, yırtılma gibi herhangi bir fiziksel hasardan hangi tarafın sorumlu olacağı yada ürünün yanlışlıkla başkasına teslimi gibi bir durumun yaşanması durumunda ürünün zarar görmesi veya ürünün çalınması ya da son teslim yerine kadar geçen sürede eğer ürün deniz yolu ile taşınıyorsa konteynırın delinmesi veya sevkiyat sırasında soğutuculu konteynırlar kullanılıyorsa konteynırın sıcaklık derecesinde yaşanacak bir sorun esnasında eğer ürün hasar görmüş ise bundan hangi tarafın sorumlu tutulacağı, yükleme ve boşaltma limanlarında gümrükleme işlemlerinden kimin sorumlu olacağı, malların paketleme şeklinin ne olması gerektiği, yükleme tarihinin veya ürünün karşı limana belli bir tarihten önce ulaşması gerekiyorsa karşı limana ulaşması gereken son tarihin ne olması gerektiği, yapılan dış ticaret işleminin ödeme şeklinin ne olduğu, eğer ödeme belirli bir vade sonunda yapılacaksa bu vadenin tespiti için hangi aşamadan sonra vade günün hesaplanacağı, ürünün net miktarı ve eğer biraz fazla veya eksik yüklenebilecekse bu toleransı belirten yüzdesi, varsa nem miktarı veya uçucu bir madde ihraç olunuyorsa fire miktarı, boşaltma limanında gümrükleme işlemlerinin gerçekleşmesini sağlamak için hangi tür belgelerin düzenlenmesi gerektiği, eğer ürün paletle yüklenecekse palet sayısı, adette yüklenecekse kaç adet olduğu, konteynır tipinin ne olması gerektiği, oluşabilecek mücbir sebeplerin neler olduğu, herhangi bir uyuşmazlık durumunda hangi ülkenin hukuk kurallarının uygulanacağı gibi bir çok detaya yer verilmesi gerekmektedir.

Uygulamada ihracat ve ithalat sözleşmelerinin farklı kavramları çağrıştırdığı düşünülse de aslında ikisi de dış ticaret sözleşmesi olarak ifade edilmektedir. İhracatçı ve ithalatçılar arasında yapılan dış ticaret sözleşmelerinde, taraflar arasında mutabakat sağlandığında ortaya çıkan sözleşmenin ihracatçıdan kalan

nüshasına ihracat sözleşmesi, ithalatçıda kalan nüshasına ise ithalat sözleşmesi denilmektedir. Burada önemli olan husus yapılan sözleşmelerin her durumu kapsayacak şekilde detaylandırılması ve net ifadeler kullanılarak her iki tarafın da istediği hususları içermesidir. Bu noktada bir uluslararası sözleşmede bulunması gereken ana unsurları şu şekilde ifade etmek mümkündür.

4.1. Sözleşmeye Taraf Olan Firmaların Açık Kimlik, Adres ve Temsiline İlişkin Bilgiler

Uluslararası ticaret sözleşmeleri, tüzel kişiler arasında olabileceği gibi şahıs firmaları arasında da yapılabilmektedir. Uluslararası ticaret sözleşmelerinin ifa edilmesinde yaşanan en büyük sorunların başında firmaların mevcut durumunun gerçeği yansıtıp yansıtmadığının tespiti sorunudur. Bu noktada sözleşmeye taraf olan firmaların varlığının tespit edilmesini sağlamak adına buldukları ülkedeki ticaret makamlarından almış oldukları belgelerde ticaret siciline kayıtlı olup olmadıkları veya Ticaret ve Sanayi Odası gibi ülkenin ticari konularıyla ilgili olan benzer kurumlarından alacakları belgeler ile mevcudiyetleri teyit ettirilebilmektedir.

Bu belgelerde firmaların kayıtlı buldukları adreslerin doğruluğu araştırılabileceği gibi firmaların mevcut sermaye yapıları da öğrenilebilmektedir. Yine sözleşmeler yapılırken bazen firmaların bünyesinde yer alan imzaya yetkili kişilerin sözleşmeyi imzaladığı görülürken bazen de yetkilendirilmiş vekillerin sözleşmeleri imzaladıkları görülmektedir. Bu noktada sözleşme imzalamadan önce her iki tarafın imzaya yetkili kişilerinin firma ile olan ilişkisinin kontrol edilmesi ve uluslararası bir sözleşmeyi imzalamaya yetkili olup olmadıklarının kontrol edilmesi oldukça önemlidir. Aksi halde fiyatı artan veya mevcudiyeti yıl içinde azalan tarım ürünleri gibi ürünlerin yıl içinde fiyatları artarken, muhatap firmanın malları teslim etmemesi veya fiyatların düşmesi durumunda muhatap firmanın malları teslim almaması halinde hukuki yolların takip edilmek istenmesi durumunda firmalara ulaşımın sağlanamaması veya yetkilendirilmemiş personelin imzasının asılsız olması firmaların zarara uğramasına neden olacaktır.

Belgelerin geçerliliği ile ilgili bilinmesi gereken en önemli hususların başında resmî belgelerin ülke dışına çıkarıldığında geçerliliğini kaybetme durumunun varlığıdır. Bunun önüne geçmek için alınan resmî belgenin ticaretin yapılacağı ülkedeki elçilik tarafından onaylanması istenebilmektedir (Raustiala ve Slaughter, 2002:541). Örneğin, Almanya'ya ürün ihracatı için bir Alman firmasının yetkilileriyle anlaşma imzalanmak isteniyorsa, Türkiye'den alınmış olan ve firmayı temsile yetkili kişiyi gösteren belgelerin Almanya'daki Türk büyük elçiliğine onaylatılması, belgelerin geçerlilik sorunun ortadan kalkmasını sağlayacaktır. Bu durum, tarafların hem mevcudiyetinin ispatı hem de temsile yetkili olup olmadıkları şüphesinin ortadan kalkmasını sağlayacaktır.

4.2. Sözleşmenin Konusu ve Kapsamına İlişkin Bilgiler

Uluslararası ticari sözleşmeye konu olan bir malın tanımının açık bir şekilde yapılması, gerekiyorsa gümrük tarife istatistik pozisyon numarasının belirtilmesi yani yoruma ortam bırakılmadan malın tam olarak ne olduğunun tespiti sözleşmelerin sağlıklı bir şekilde yapılması için önemli bir husustur. Bazen sözleşmeye konu olan ürün birçok özelliğe sahip olabilmektedir. Böyle durumlarda bu özelliklerin tamamının sözleşmeye yazılması gerekiyorsa, bu özellikleri belirten eklerin sözleşmeye eklenmesi sözleşmenin kapsamının tam olarak anlaşılmasını sağlayarak ürünle ilgili ileri de çıkabilecek olası sorunlarda laboratuvar sonuçları ile çıkan asli sonuçların karşılaştırılmasının yapılmasına imkân sağlamaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken unsurların başında bazı üründe yaşanabilecek fire veya ürün artışlarının yorumuna ilişkindir. Eğer ihraç olunan üründe hava ile temas ya da zaman geçtikçe üründe azalma görünüyorsa ya da tam tersi bir durum varsa yani ürününü miktarında artış yaşıyorsa bunun toleranslarının açık bir şekilde belirtilmesi ve bununla ilgili resmî kurumlardan alınacak belgelerle durumun resmîleştirilmesi gerekmektedir. Fire veya artış ile ilgili belgeler genel olarak Ticaret ve Sanayi Odalarının ilgili birimleri tarafından uzman görüşleri neticesinde verilmektedir (İTO, 2024).

4.3. Malın Bedelinin ve Ödemeye Esas Olan Para Biriminin Tespitine İlişkin Bilgiler

Yapılan sözleşmelerde malın fiyatının yoruma ortam bırakılmadan net bir şekilde yazılması gerekmektedir. Sözleşmeler yapılırken bazen rakamsal hataların yapıldığı görülebilmektedir. Bunun önüne geçmek için rakamla yazılan fiyatların yanına bu rakamları belirten yazının da iliştilmesi önem arz etmektedir. Aynı zamanda ölçü birimlerine ve kullanılacak olan para biriminin açık bir şekilde yazılmasına da dikkat etmek gerekmektedir. Örneğin sözleşmenin bir yerinde kilogram veya litre fiyatı belirtilerek malın bedeli belirtilmiş ise başka bir yerinde malın bedeli ton veya varil şeklinde yazılmamalıdır. Aksi halde sözleşme ihtilafli bir duruma geçebilecektir. Benzer şekilde aynı para birimi ismini kullanan farklı ülkeler vardır. Örneğin

sözleşmede para birimi belirtilirken sadece dolar yazmak kafa karışıklığına neden olacaktır. Çünkü farklı ülke para birimlerinin içinde dolar kelimesi geçmektedir. Eğer ihracatçı malı ABD doları cinsinden sattığını düşünüyorsa ithalatçı ise sözleşmede sadece dolar yazısını gördüğü için ürünleri Kanada doları ile ödemek isterse bu durum sorunun ortaya çıkmasına neden olacaktır. Bu yüzden para biriminin açık bir şekilde hangi ülkenin para birimi olduğu belirtilerek sözleşmeye yazılması gerekmektedir (Rey, 2001:87).

4.4. Uluslararası Teslim Şekline İlişkin Bilgiler

Uluslararası ticaret farklı ülkeler arasında yapılan bir ticari işlem olduğu için işleme esas konularda sorumlulukların açık bir şekilde belirlenmesi elzem bir ihtiyaçtır. Genel olarak aynı dili konuşmayan taraflar arasında gerçekleşen bu ticaret türünde anlam kargaşasının çıkmasını engellemek ve uluslararası ticareti daha şeffaf bir hale getirmek için tarafların sorumluluklarını bilmesi gerekmektedir. Aynı zamanda sorumlulukların paylaşımı alıcı ile satıcı arasında ihracata konu olacak olan ürünün fiyatının tespit edilmesi içinde önemlidir. Bu noktada uluslararası ticarete tek düze bir sistemin oluşturulması için Uluslararası Ticaret Odası tarafından yeknesak kurallar belirlenmiştir. Bu kurallar INCOTERMS başlığı altında zaman zaman güncellenerek yayımlanmaktadır.

INCOTERMS kuralları dış ticaret sözleşmelerinde tarafların sorumluluklarını belirlemeye yardımcı olduğu için sözleşmelerin daha karmaşık bir hale gelmesini önlemektedir. INCOTERMS kuralları ile teslim şekilleri dört ana gruba ayrılarak, teslimatın yapılacağı yere göre gruplar kendi içinde isimlendirilmektedir. Bu gruplar E, F, C ve D gruplarıdır. “E Grubu” teslim şekli” Exworks” teslim olmak üzere tek türden oluşmaktadır. Alıcının yani ithalatçının bütün sorumlulukları üstlendiği bu teslim şeklinde satıcının görevi sadece ürünü daha önce sözleşmede belirlenen yerde bulundurmasıdır. “F Grubu” teslim şekilleri ise dört alt gruptan oluşmaktadır. Bunlar taşımanın deniz veya diğer taşıma metotları ile yapılmasına göre farklı olarak isimlendirilmektedir. “F Grubu” teslim şekillerinde temel yaklaşım ihracatçının kendi ülkesinde ürünü alıcının belirleyeceği taşıma aracının yanında veya üstünde gümrükleme işlemlerini tamamladıktan sonra teslim etmesidir. “C Grubu” teslim şekillerinde ise alıcı malın sevkiyat işlemine katılmak istememektedir. Malın, satıcının deposundan belirtilen teslim yerine taşıma işlemi ihracatçı firma tarafından yapılmaktadır. Belirtilen teslim yerine kadar yapılan masrafların tamamı örneğin ürünün hazırlanması, yükleme limanına sevki, ürünün taşıma aracına yüklenmesi ve navlun bedelinin ödenmesi satıcının uhdesinde gerçekleşmektedir. “D Grubu” teslim şekillerinde ise satıcı boşaltma limanındaki masrafların bazılarını üstlenmektedir (Takım, 2018:135).

Ürünün sigorta ettirilmesi kavramı ise ayrı bir durumdur. Önceki INCOTERM broşürlerinde sigorta işlemi teslim şekline göre belli bir tarafa yüklenmekteydi fakat son yıllarda yayınlanan broşürlerde eğer sigorta özellikle “CIF” veya “CIP” gibi teslim şekilleri olarak ifade edilememişse sigortanın yaptırılması tarafların anlaşmasına bırakılmıştır.

Bu noktada uluslararası teslim şekillerinin uluslararası ticaret sözleşmelerinin en önemli unsurunu kapsadığını söylemek mümkündür. Bundan dolayı dış ticaret firmalarının teslim şekillerinin özelliklerini hem ürünlerini doğru fiyatlandırabilmeleri açısından hem de sorumluluklarının ne olduğunu tam olarak bilmeleri açısından öğrenmesi gerekmektedir.

4.5. Ödeme Şekline İlişkin Bilgiler

Uluslararası ticaretin en önemli konularının başında siparişi alınan ürünün ödemesinin zamanında ve eksiksiz bir şekilde yapılmasının sağlanması gelmektedir. Ödemelerin zamanında yapılmaması veya eksik ya da hiç yapılmaması, domino etkisi ile ihracata katkı sağlayan bütün kesimlerin olumsuz yönde etkilenmesine neden olmaktadır. Zira hammaddenin, yarı mamulün veya mamulün bedelinin ödenmesi; işçilik, elektrik, su ve doğalgaz gibi masrafların ödenmesi; nakliye, ambalaj, gümrükleme, navlun ve çeşitli vergi resim ve harçların bedelinin ödenmesi ancak ihracat bedelinin tahsili ile mümkündür.

Uluslararası ticarete alıcılar yani ithalatçılar malın bedelini, malı teslim aldıktan sonra mümkün olan en uzun vadede ödemek isterken satıcılar yani ihracatçılar malın bedelini siparişi alır almaz yani mal üretime girmeden önce almak isterler. Bu tezat durum uluslararası ticarete çeşitli ödeme şekillerinin oluşmasını sağlamıştır. Bu noktada sözleşme yapılırken ödeme şeklinin standart ödeme şekilleri olarak bilinen peşin ödeme, akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme veya mal mukabili ödeme şekilleri üzerinden yapılması uygun olan durumdur. Bu ödeme şekilleri içinde satıcı için en riskli olan ödeme şekli mal mukabili ödeme şekli iken alıcı için en riskli olan ödeme şekli peşin ödeme şeklidir. Bu yüzden hem

peşin ödeme hem de mal mukabili ödeme anacak alıcı ile satıcının birbirlerini iyi tanımaları durumunda tercih edilmelidir (Kim, 2021:138).

Ülke içi üretimin korunması veya hazineye gelir sağlama arzusu bazen uluslararası ticarete ithalatı yapacak olan ülkenin ürüne gümrük vergisi koyma veya konulmuş gümrük vergilerinde tarife yükseltmesine neden olmaktadır. Fakat bazen alıcılar bu vergileri ödememek veya kısmi miktarda ödemek için ihracatçılardan ihracat faturasını sözleşmede yazan değer altındaki bir değer üzerinden düzenlenmesini talep etmektedirler. Aradaki farkı ise ya elden nakit olarak ödemek ya da farklı bir ülkeden farklı bir firma aracılığı ile transfer etmek isterler. Bu durum sözleşmelerin üzerinde yazan gerçek rakamların kullanılmaması nedeniyle sözleşmelerin tamamlanamamasına neden olmaktadır. Bu durum ise hem hukuki açıdan bir risk unsurunun oluşmasına neden olur hem de elden ödenen paraların kambiyo mevzuatına aykırılık teşkil etmesi nedeniyle mevzuat sorunun ortaya çıkmasına sebebiyet verir. Aynı zamanda sözleşmenin tarafı olmayan başka bir tarafın, transfer ettiği fonu daha sonra yanlışlıkla gönderdiğini beyan etmesi üzerine ihracatçıdan geri istemesi, ihracatçının yeni bir hukuki sorun ile karşı karşıya kalmasına sebep olabilir. Bundan dolayı sözleşme yapılırken bu tür konulara dikkat edilerek sözleşmenin tamamlanması ileride yaşanacak olası sorunların ortaya çıkmasının önüne geçecektir.

4.6. Ambalajlama Şekline İlişkin Bilgiler

Ambalaj, ürünlerin korunmasını sağlayan en önemli unsurların başında gelmektedir. Doğru ambalajlanmamış ürünlerin sevkiyat sırasında zarar görmesi sigorta kapsamının da dışında tutulmaktadır. Aynı zamanda bazen tüketicilerin albenisini çekmek amacıyla dizayn edilen bazı ambalajlar, ürünün bedelinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Bu yüzden ambalajlama ile ilgili detayların sözleşmelerde açık bir şekilde belirtilmesi ve ambalajlama işlemine girilmeden önce alıcının yazılı olarak teyidinin alınması önem arz etmektedir. Bazen ambalajlama doğru yapılırken barkotlama hataları da ürünlerin tekrar ambalajlanma gereksiniminin oluşmasına neden olmaktadır (Anton, 2015:45). Bu yüzden ambalajla ve ambalajlamaya ilişkin detayların ticari sözleşmelerde açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir.

4.7. Uluslararası Gözetim Şirketlerinin Kullanılmasına İlişkin Bilgiler

Birbirini tanımayan iki farklı ülkedeki firmanın birbirine güvenmemesi anormal bir durum değildir. Bazen ihracat konusu malın değerinin büyük olması ve ödeme şeklinin malların teslim alınmasından önce gerçekleşecek olması, alıcıların malın bedelini ödemediği önce malın bağımsız bir kuruluş tarafından denetlenmesini talep etmelerine neden olmaktadır. Bu talep sözleşmenin doğru bir şekilde ifa edilmesinin sağlanması yönü ile de olumlu bir durumdur. Zira mal mukabili ve kabul kredili ödeme şekillerinin dışındaki diğer ödeme şekillerinde alıcı ürünü görmeden ödemesini gerçekleştirmektedir. Bu noktada ürünün istenilen özellikte çıkmaması firmaların birbirlerine karşı olumsuz bir tavır sergilemelerine neden olacaktır. Bu durum ithalatçı için para kaybı anlamına geldiği gibi ihracatçı firma için müşteri kaybı anlamına gelecektir. Bu noktada akredite olmuş bir uluslararası bağımsız gözetim şirketinin ürünün belirtilen standartta olup olmadığını kontrol etmesi, alıcı ile satıcı arasındaki iş ilişkisinin devamının sağlanması yönü ile önemlidir.

4.8. Mücbir Sebep (Force Majeur) Şartlarına İlişkin Bilgiler

Mücbir sebep, beklenmeyen olayların fiilen gerçekleşmesi durumunda, edimin kısmen veya tamamen sağlanamaması anlamına gelmektedir. Bu olaylar, insan kaynaklı olabileceği gibi doğa kaynaklı olaylarda olabilmektedir. Mücbir sebeplerden bazıları şunlardır: deprem, yıldırım, sel, heyelan, çığ, üretimi etkileyen şiddetli soğuklar (don olayları) veya sıcaklar, savaş, ihtilal ve ayaklanma gibi. Yapılan sözleşmelerde hangi durumların mücbir sebep sayılacağı belirlenmesi gerekmektedir. Çünkü bu sebeplerden bazıları bir taraf için mücbir sebep olarak değerlendirilirken diğer taraf için mücbir sebep olarak değerlendirilmeyebilir. Mücbir sebepler bazen zamanında teslim edilemeyen ve teslim edilememe bedeli ağır olan işlemlerde tarafların zarar görmesinin önüne geçmektedir. Mücbir sebeplerin oluşması durumunda taraflar birbirlerine zaman verebileceği gibi sözleşmenin feshini de gerçekleştirebilirler. Bu durum karşılıklı müzakere ile çözümlenmelidir. Mücbir sebebin devam etmesi halinde bir taraf, diğer tarafı mağdur etme hakkına sahip değildir. Bu durum Uluslararası Ticaret Odasının ICC650 broşüründe açıkça belirtilmiştir (ICC, 2024).

4.9. Sözleşme Şartlarına Uyulmamasından Kaynaklanan Uyuşmazlıkların Hangi Ülke Hukuk Kurallarına Göre Çözümüne İlişkin Bilgiler

Dış ticaret işlemlerinin tarafı olan ihracatçı firmalarla ithalatçı firmalar milletlerarası mal satımına ilişkin Birleşmiş Milletler Antlaşması'na tabidir. Taraflar, sözleşmeye uygulanacak hukuk kurallarını belirlemede özgürdürler. Sözleşmeye uygulanacak hukuk kuralı iki ülkenin hukuk kuralından birisi olabileceği gibi

üçüncü bir ülkenin hukuk kuralıda tercih edilebilmektedir. Genel olarak dış ticarete konu olan ürün eğer standart bir ürünse ve alıcılar bu ürüne rahat bir şekilde ulaşıyorsa sözleşmelerde kendi hukuk kurallarının uygulanmasını talep etmektedirler. Fakat ticareti yapılacak ürün standart bir ürün değilse ve ithalatçı bu ürüne hemen ulaşamıyorsa ihracatçılar kendi hukuk kurallarının uygulanmasında ısrarcı olabilmektedirler. Taraflardan birinin hukuk kurallarının geçerli olması o tarafın sözleşmenin şartlarının uygulanmasında daha etkin olmasını sağlamaktadır. Çünkü sözleşmeye uyulmaması durumunda hangi tür yaptırımların uygulanacağını önceden biliniyor olması o tarafa avantaj sağlamaktadır (Carr and Stone, 2017: 453).

Eğer sözleşmede herhangi bir ülkenin hukuk kurallarının uygulanacağı belirtilmemişse Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanunun (MÖHUK) 24. maddesinin 4. bendinde yazan “Taraflar hukuk seçimi yapmamış iseler sözleşmeden doğan ilişkiye, o sözleşme ile en sıkı ilişkili olan hukuk uygulanır.” maddesi çerçevesinde ürünün veya hizmetin teslim edileceği yerin hukuk kurallarının geçerli olacağı belirtilmektedir. Böyle bir durumda ihracatçının ülkesindeki hukuk kurallarının uygulanması gerekmektedir. Örneğin, Türkiye’deki bir ihracatçı firma, Almanya’da yerleşik bir ithalatçı firma ile bir malın satımına ilişkin uluslararası ticaret sözleşmesi imzalamış ise sözleşme üzerinde herhangi bir ülkenin hukuk kurallarının uygulanacağı yazılmamış ise burada MÖHUK’un 24. maddesinin 4. bendine göre “Karakteristik edim borçlusunun, sözleşmenin kuruluşu sırasındaki mutad meskeni (kişinin fiili ilişkilerini sürdürdüğü yer) hukuku, ticari veya mesleki faaliyetler gereği kurulan sözleşmelerde karakteristik edim borçlusunun işyeri bulunmadığı takdirde yerleşim yeri hukuku, karakteristik edim borçlusunun birden fazla işyerinin bulunması halinde ise bu işyerlerinden hangisi sözleşme ile daha sıkı ilişkili ise o işyerinin bulunduğu hukuk uygulanır.” hükmü çerçevesinde edimin gerçekleşeceği yerin Türkiye olması nedeniyle Türk hukuk kurallarının uygulanacağı yorumu yapılabilmektedir (Brewster, 2006:205).

5. ULUSLARARASI TİCARETTE ANLAŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜM YOLLARI

Uluslararası ticari ilişkilerde taraflar her ne kadar taahhütlerini yerine getirebilmek için her türlü gayreti gösterebilirler bazen sözleşme hükümlerinin farklı yorumlanmasından kaynaklanan anlaşmazlıklar bazen ekonomik şartların elverişsizliği uyuşmazlıkların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Uluslararası ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıkların çözülmesine yönelik farklı yöntem ve uygulamalar bulunmaktadır. Taraflar arasında ortaya çıkan uyuşmazlık, taraflar arasında gerçekleşen görüşmelerle çözülebileceği gibi uyuşmazlığın mahkeme (alıcı veya satıcının ülkesinde) yolu ile çözülmesi ya da uluslararası tahkime gidilmesi de mümkündür. Uygulamada uyuşmazlık durumunda mahkemeye gidilmeden önce hangi yola başvurulacağı genel olarak satış sözleşmelerinde belirtilmektedir (Takım vd. 2018:278)

5.1. Anlaşmazlığın Dava ile Çözümlemeye Çalışılması

Uluslararası ticarete sorunların dava yolu ile çözülmesi en son başvurulması gereken yöntemlerden biridir. Çünkü alıcı ile satıcı arasındaki mevcut iş ilişkisinin bozulması arzu edilen bir durum değildir. Aynı zamanda dava ile sorunun çözülmeye çalışılması, taraflardan birinin zarar görmüş olması durumunda zarar tazmininin uzamasına neden olabilmektedir. Bunun yanında farklı ülkelerin hukuk kuralları ile davalara taraf olunması firmalara ekonomik açıdan da önemli külfetlerin oluşmasına neden olmaktadır. Örneğin, Türkiye’de avukatlık ücretleri genellikle avukat müvekkil arasında yapılan görüşmelerle belirlenirken İngiltere’de avukatlık ücreti saat karşılığında avukatların beyanı ile ücretlendirilmektedir. Bu farklılık davanın kaybedilmesi durumunda tarafların önceden ön göremedikleri masraflarla karşılaşmalarına sebep olabilmektedir. Fakat her ne kadar alternatif çözüm yollarından müzakere, arabuluculuk, tahkim, bilirkişilik ve kısa jüri yargılaması gibi metotların uygulanması sonucunda bir çözüm bulunulamamışsa tarafların başvuracağı son nokta sorunun dava ile çözülmesidir. Bu noktada dikkat edilmesi gereken en önemli husus, sözleşmede anlaşmazlığın olması durumunda sorunun hangi hukuk kuralları baz alınarak çözümleneceği hususudur. Yukarıda da denildiği gibi eğer sözleşmede belli bir ülkenin hukuk kurallarının uygulanacağı belirtilmemişse MÖHUK’un ilgili maddesi gereğince edimin gerçekleşeceği yerin hukuk kuralları geçerli olmaktadır.

5.2. Anlaşmazlığın Alternatif Çözüm Yöntemleriyle Çözümlemeye Çalışılması

Anlaşmazlıkların dava ile çözülmeye çalışılması genellikle tarafların yararına olmamaktadır. Bu noktada alternatif çözüm yollarına başvurmak arzu edilen bir durumdur. Alternatif çözüm yollarına başvurmak özellikle taraflara yüksek maliyetlere katlanmadan sorunları çözme fırsatı sunma, iş ilişkilerinin devam ettirilmesini sağlama, mahkemelerin iş yükünü azaltma gibi yönlerden avantajlar sunmaktadır. Alternatif çözüm yöntemleri müzakere, arabuluculuk, tahkim, bilirkişilik ve kısa jüri yargılaması olmak üzere beşe ayrılmaktadır. (Armstrong vd. 2012:109)

5.2.1. Müzakere

Tarafların bir araya gelerek dışarıdan herhangi bir müdahaleye gerek kalmadan sorunları kendi içinde çözmeye çalıştıkları bir yöntemdir. Bu yöntem en az maliyetli olan ve iş ilişkilerinin devam etmesini teşvik eden en uygun yöntemdir.

5.2.2. Arabuluculuk (Uzlaştırma)

Müzakere yöntemi ile sorunların çözülememesi durumunda arabulucu yöntemiyle sorunların çözülmeye çalışılması diğer bir alternatif çözüm yöntemidir. Bu yöntemde uyuşmazlık tarafsız ve bu konuda yetkin birinin aracılığı ile tarafların konu hakkında ortak bir noktada buluşmalarını sağlanmaya yönelik olarak çözülmeye çalışılmaktadır. Arabulucuların herhangi bir yaptırım gücü söz konusu değildir. Arabulucular, sadece tavsiyelerle sorunun çözülmeye katkı sağlamaya çalışmaktadırlar (Çankaya Hukuk Bürosu, 2024).

5.2.3. Tahkim

Tahkim, bir uyuşmazlığın tarafların doğrudan seçeceği kişi ya da kişilerin hakemliğinde verecekleri kararlarla çözmeye çalıştıkları bir alternatif çözüm yöntemidir. Tahkim, taraflar hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, kendi istekleri ve özgür iradeleriyle yapmış oldukları eylemlerden dolayı aralarında çıkacak bir ihtilafta çözümü dava açmak yerine kendi tercihleriyle belirledikleri kişi ya da kurumlar aracılığı ile çözmeye çalışma yöntemidir. Tahkim metodunun uygulanması için sözleşmede tahkim hususunun özellikle belirtilmesi veya ayrı bir tahkim sözleşmesi yapması gerekmektedir. Tahkim kendi içinde ad-hoc ve kurumsal tahkim olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Sayre, 2012:569).

5.2.3.1. Ad-Hoc Tahkim

Ad-Hoc tahkimde sözleşmenin tarafları olan ihracatçı ve ithalatçı; bir tahkim sözleşmesi yaparak hakemlerin belirlenmesine, esas ve usul ile ilgili uygulanacak kuralların tespitine kendileri karar vermektedirler. Bu tahkim türünde taraflar bazen konu ile ilgili bazı kurumların tahkim kurallarına atıfta bulunarak sorunu çözmeye çalışmaktadırlar (İçten, 2022).

5.2.3.2. Kurumsal Tahkim

Kurumsal tahkim, çeşitli kuruluşların önceden belirlenen kurallarına göre yapılan ve kurallara uygunluğu ilgili kuruluşların teminatı altına alınan tahkim türüdür. Bu noktada en fazla başvurulan tahkim yöntemleri Uluslararası Ticaret Odası'nın Uzlaştırma ve Tahkim Hükümleri ile Birleşmiş Milletler Uluslararası Hukuk Komisyonu'nun tahkim kurallarıdır. Ancak kurumsal tahkime başvurulduğunda ilgili tahkim kurumunun da mutlaka verilen kararın içinde olması ve kararı denetlemesi gerekir (İçten, 2022).

5.2.4. Hakem (Bilirkişilik)

Hakem yani bilirkişilik metodu da alternatif çözüm yöntemlerinden biridir. Hakem, sorun yaşanan alanda uzman olan ve bu uzmanlığı ile taraflara teknik bilgi vererek sorunları sadece tavsiye niteliğinde çözmeye çalışmaktadır. Hakemin taraflar üzerinde bir yaptırım durumu söz konusu değildir. Eğer çözümün alternatif metotlarla sağlanamaması durumunda bilirkişilerin görüşleri davanın seyrini etkileyebilmektedir (Sayre, 2012:569).

5.2.5. Kısa Jüri Yargılaması (Kısa Yargılama)

Kısa jüri yargılaması; müzakere, arabuluculuk ve tahkim yöntemlerinin birleştirilmesi ile oluşturulan planlı bir alternatif uyuşmazlık çözme metodudur. İçinde yargılama kelimesi geçmesine rağmen mahkeme ile çözümün sağlandığı bir yöntem değildir. İhracatçı ve ithalatçılar bu yöntemde değerlendirmenin işleyiş şeklini belirleyebilmektedir. Bu nedenle kısa yargılamanın usulü işlemde işleme farklılık gösterebilmektedir. Kısa jüri yönteminde taraflar gizlilik konusunda bir anlaşmaya vararak sunacakları bilgi ve belgeleri önceden belirleyebilmektedir (Paulsson, 2011:298).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Uluslararası ticaret en az iki ülkenin bazen transit ticaret, dahilde veya hariçte işleme rejimi nedeniyle ikiden fazla ülkenin taraf olduğu bir ticaret türüdür. Uluslararası ticaretin sınırları aşan özelliği riskin artmasına neden olmaktadır. Birbirini daha önce hiç görmemiş dış ticaret firmalarının yapacakları ticarete ihracatçı firmaların ihraç edecekleri malın veya hizmetin bedelinin tahsilini güven içinde gerçekleştirmek istemeleri, ithalatçı firmaların ise bedelini ödeyecekleri mal veya hizmetin kusursuz bir şekilde teslim edilmesini talep

etmeleri ancak taraflar arasında detaylı bir anlaşmanın tarafların güvenliğini sağlayacak şekilde ifa edilmesiyle mümkündür.

Uluslararası ticarete mal ve hizmet akımlarının bir ülke sınırından başka bir ülkenin sınırına geçmesi, iç ticarete kıyasla farklı sorumlulukların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu yüzden işleme esas konularda sorumlulukların açık bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Bu konuda özellikle Uluslararası Ticaret Odası önemli adımlar atarak tarafların işlem sırasında standart uygulamaları için yeknesak kurallar belirlemiştir. Bu kurallar uluslararası teslim şekilleri (INCOTERMS) ve ödeme şekilleri başlığı altında broşürler şeklinde zamanın ihtiyaçlarına göre güncellenerek yayınlanmaktadır. Tarafların sözleşme düzenlenmeden önce bu kuralları bilmesi sağlıklı bir sözleşmenin ifası için önemlidir.

Uluslararası ticaret sözleşmelerinde karşılaşılan en büyük sorunların başında sözleşmede uygulanacak hukuk kurallarının tespiti sorunu gelmektedir. Ulusal ticarete, taraflar aynı ülke sınırları içinde oldukları için aynı hukuk kurullarına tabi olmaları haklarını korumalarına yardımcı olurken farklı ülkelerin dahil olduğu ticari işlemlerde, taraflar genellikle bir anlaşmazlık içine girdiklerinde kendi hukuk kurallarının uygulanmasını talep etmektedirler. Bu sorun sözleşmeye hangi ülkenin hukuk kurallarının geçerli olduğunun yazılması ile çözülebilir fakat böyle bir ibareye yer verilmemişse sorunun nasıl çözüleceği kısmı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanunun ile ortaya konulmuştur. Kanunun 24. maddesinin 4. bendinde bu sorun “Karakteristik edim borçlusunun, sözleşmenin kuruluşu sırasındaki mutad meskeni (kişinin fiili ilişkilerini sürdürdüğü yer) hukuku, ticari veya mesleki faaliyetler gereği kurulan sözleşmelerde karakteristik edim borçlusunun işyeri bulunmadığı takdirde yerleşim yeri hukuku, karakteristik edim borçlusunun birden fazla işyerinin bulunması halinde ise bu işyerlerinden hangisi sözleşme ile daha sıkı ilişkili ise o işyerinin bulunduğu hukuk uygulanır.” hükmü ile çözüme kavuşturulmuştur.

Sözleşmelere uyulmaması nedeniyle ortaya çıkan sorunlar ise mümkün olduğu kadar alternatif çözüm metodlarının kullanılması ile sonuçlandırılmaya çalışılmalıdır. Bu metotlardan sonuç elde edilememesi durumunda ise mahkeme yolu ile anlaşmazlıkların çözümü yoluna gidilebilir. Fakat mahkeme yolu ile çözüm son başvurulması gereken yöntem olmalıdır. Çünkü alıcı ile satıcı arasındaki mevcut iş ilişkisinin bozulması arzu edilen bir durum değildir. Aynı zamanda dava ile sorunun çözülmeye çalışılması, taraflardan birinin zarar görmüş olması halinde zarar tazmininin uzamasına da neden olmaktadır. Benzer şekilde taraflardan birinin davayı kaybetmesi, yüksek çıkan dava masraflarının ödenmesi mecburiyetinin ortaya çıkmasına da neden olmaktadır. Zararın tazmini ve yüksek mahkeme masrafları bazen firmaların altından kalkamayacakları finansal sorunların ortaya çıkmasına da sebep olmaktadır.

KAYNAKÇA

- Anton, A. (2015), “*What are The Best Packaging Methods For International Trade*”, Logistik Management. Sage Publication: Amerika.
- Armstrong, D. Farrell, T., Lambert, H. (2012), “*International Law And International Relations*”, Cambridge University Press: Amerika.
- Babayev, I. (2020), “Uluslararası Ticaret Hukukunun Yeknesaklaştırılması”, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 32(2), ss: 103-117.
- Bektaş, S. (2010), “*Uluslararası Ticarete Sözleşmelerin Hazırlanması*”, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı. Ankara.
- Brewster, R. (2006), “*Rule-Based Dispute Resoltion in Internatinal Trade Law*”, Heinonline: İngiltere.
- Carr, I., Stone, P. (2017), “*International Trade Law*”, Routledge: İngiltere.
- Çankaya Hukuk Bürosu. (2024), “Çatışma Teorisi ve Müzakere Aşaması Özet Ders Notları”, <https://www.cankayaarabuluculuk.com/yayinlarimiz-ve-etkinliklerimiz/makaleler/catisma-teorisi-ve-muzakere-asamasi-ozet-ders-notlari#:~:text=%C3%87at%C4%B1%C5%9Fma%20%C3%87%20%C3%BCm%20Y%C3%B6ntemleri&text=%C3%87o%C4%9Fu%20zaman%20m%C3%BCzakereden%20%C3%A7%C3%B6z%C3%BCm%20al%C4%B1namad%C4%B1%C4%9F%C4%B1nda,kazanaca%C4%9F%C4%B1%20sonu%C3%A7lar%20elde%20edilmesi%20m%C3%BCmk%C3%BCnd%C3%BCr> (Erişim Tarihi: 13.11.2024).
- Dönmez F. E. (2021), “Uluslararası Ticari Sözleşmelerin Hazırlanması ve Uyuşmazlık Çözüm Yolları”, *Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetimi Bilimleri Dergisi*, 2(1) ss: 1-24.

- Dünder, E. (2014), “Uluslararası Ticaret Hukukunda Doğrudan Yabancı Yatırımlar Ve Çok Uluslu Şirketler İncelemesi”, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*. 11(41), ss: 273-282.
- ICC, (2024), ICC Force Majeure Clause 2003/ICC Hardship Clause 2003, <https://iccwbo.org/news-publications/icc-rules-guidelines/icc-force-majeure-clause-2003icc-hardship-clause-2003/> (Erişim Tarihi: 05.11.2024).
- İçten, B. (2022), Kurumsal Tahkim – Ad-Hoc Tahkim. <https://sengunhukukyayinlari.com/kurumsal-tahkim-ad-hoc-tahkim/#:~:text=Ad%2DHoc%20Tahkim%20ise%20Kurumsal,organize%20edildi%C4%9Fi%20bir%20tahkim%20t%C3%BCr%C3%BCd%C3%BCr>, (Erişim Tarihi: 09.11.2024).
- İstanbul Ticaret Odası (2024), Fire ve Randıman Oranları, <https://www.ito.org.tr/tr/hizmetler/fire-ve-randiman-oranlari> (Erişim Tarihi: 15.11.2024).
- Kim, S. M. (2021), “*Payment Methods and Finance for International Trade*”, Springer: Güney Kore.
- Paulsson, J. (2011), “Arbitration In Three Dimensions”, *International and Comparative Law Quarterly*, 60(2), ss: 291–323. doi:10.1017/S0020589311000054.
- Raustiala, K. Slaughter A. M. (2002), “*International Law, International Relations and Compliance*”, Sage Publications: Amerika.
- Rey, H. (2001), “International Trade and Currency Exchange”, *The Review of Economic Studies*, 68(2). <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00176>
- Sayre, P. (2012), “Development of Commercial Arbitration Law”, *The Yale Law Journal*. 37(5), ss: 595-617. <https://doi.org/10.2307/790750>.
- Takım Vd. (2018), “*Dış Ticaret İşlemleri*”, Ekin yayın Evi: Bursa
- Türkmen. S. (2015), Milletlerarası Mal Satımına İlişkin Sözleşme (CISG) Madde 28’in Yorumlanması. https://rehberhukuk.net/uploads/files/sevgi_turkmen_cisg%20m_28%20yorumlanmas%c4%b1.pdf (Erişim Tarihi: 10.11.2024).
- Utikad (2024), Incoterms2020. <https://www.utikad.org.tr/Images/Duyuru/08012020incoterms2020414196.pdf> (Erişim Tarihi: 11.11.2024).