



Bu proje Avrupa Birliği tarafından  
finanse edilmektedir.

**“TÜRKİYE VE AB ARASINDA OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE  
FIRSATLAR BULMAK VE KÖPRÜLERİ KURMAK”  
TEBD/019 PROJESİ**



**NASIL ULUSLARARASI OLUNUR**

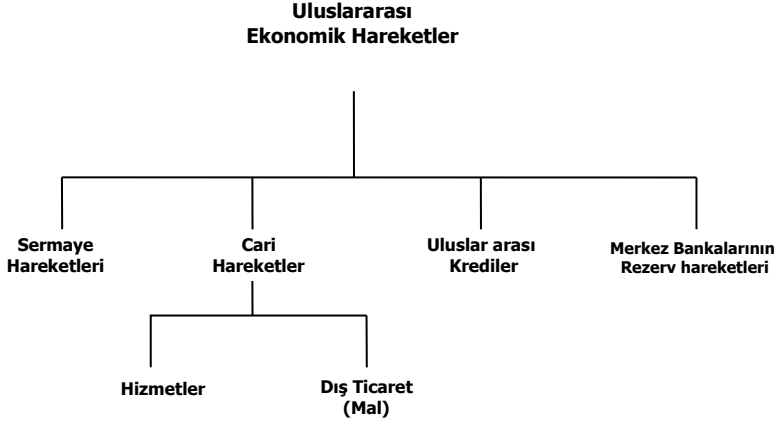


POLISH CHAMBER OF COMMERCE



## NASIL ULUSLARARASI OLUNUR

Uluslararası cari hareketler, sermaye hareketleri, uluslararası krediler ve merkez bankalarının rezerv hareketleri, ülkeler arasında gerçekleşen genel ekonomik olayların başlıcalarıdır. Dış ticaret, uluslararası ekonomik hareketlerden sadece, “**Cari İşlemler**” içerisinde yer alıp, uluslararası mal alım- satımları ile ilgilidir. Diğer cari işlemler de hizmetlerdir ve “**Görünmeyen Kalemler**” içerisinde yer alırlar.



Ülkeler arasında gerçekleştirilen dış ticaretin amacı, iç piyasada bulunmayan ya da bulunsun bile maliyetleri yüksek olan mal ve hizmetleri uluslararası piyasalardan sağlamak veya iç piyasada üretim fazlası olarak sahip oldukları mal ve hizmetleri satarak elde edeceği gelirle, ülke refahını yükseltmeye çalışmaktır. Ancak ülkeler arasında gerçekleştirilen her ekonomik hareket dış ticaret olarak nitelendirilmemektedir. Ülkeler arasında mal ve hizmet hareketlerinin yanı sıra, sermaye ve teknoloji transferleri,

işgücünün dolaşımı gibi çeşitli diğer ekonomik hareketler de mevcuttur. Ancak bunlar ülkelerin genel ekonomik hareketleri olarak nitelendirilirler ve dış ticarete dâhil edilemezler.

Dış Ticaret; Uluslararası ekonomik hareketler içerisinde sadece Cari İşlemler içerisinde yer almasına karşılık, tüm sözü edilen hareketlerin yarıdan fazlasını oluşturur. Bir ülkeden mal veya hizmet çıkarken, bunun karşılığında “döviz girişi” yapılır. Ya da bir ülkeye yapılan mal ve hizmet girişlerinin karşılığında “döviz çıkışı” olur.

Özetle; “Dış Ticaret, **Ülkeler arasında gerçekleştirilen ithalat ve ihracat hareketlerinin ve bu hareketlere konu olan dövizlerin toplamı**” olarak daha net ifade edilmektedir.

## SATIş SÖZLEşMELERİ

Doğru bir satış yönetimi önce doğru bir teklif ve sözleşme örneğinin hazırlanması ile başlar. Satış sözleşmeleri, bir şeyin mülkiyetini devir amacı güden sözleşmelerdir. Satım konusu malın mülkiyeti, alıcıya malın “*teslim edilmesiyle*” geçer. Bu nedenle satım sözleşmesi borçlandırıcı (taahhüt) işlem (mülkiyeti geçirme borcu altına sokan); satım konusu malın teslim edilmesi de, kazandırıcı (tasarruf) işlem niteliğindedir.

Satım sözleşmesinin temel öğeleri bir mal, bir miktar para ve bunların karşılıklı olarak değiştirileceğine ilişkin bir anlaşmanın varlığıdır. Bunlardan yalnızca biri yoksa belki bir başka sözleşmenin koşulları oluşabilir, fakat satım sözleşmesi kurulamaz.

## **2.2.Satış Sözleşmesinde Alıcı ve Satıcının Karşılıklı Hak Ve Borçları**

### **A) Satıcının Borçları**

Satım sözleşmesinde, sözleşmenin konusu ve çeşidi ne olursa olsun; satıcının yerine getirmekle yükümlü olduğu bir takım borçları vardır. Bu borçları şöylece sıralamak mümkündür;

### **1. Satılan Malı Teslim ve Mülkiyeti Alıcıya Geçirme Borcu**

Satıcı kural olarak malı teslim ve maldan doğan mülkiyet hakkını alıcıya geçirme borcu bulunmaktadır. Taşınırlarda malın teslimi ile mülkiyetin geçirilmesi kural olarak aynı zamanda olur. Olağan bir satım sözleşmesinde böyle olmakla birlikte bazen özellikle yukarıda incelediğimiz gibi, mülkiyeti saklı tutma koşuluyla bir satım sözleşmesi yapılmışsa, satılan mal alıcıya teslim edilse bile mülkiyet satıcıda kalmaktadır. Bunun tam tersine, bazı hallerde teslimden önce mülkiyet geçer.

***Kural olarak, teslim borcu yerine getirilmekle, mülkiyet borcunda yerine getirilmiş olur.***

### **2. Ayıba Karşı Tekeffül (Ayıbı Üstlenme) Borcu**

“Ayıp” teriminden; satılan malda ortaya çıkan ve alıcının maldan yararlanmasını engelleyen eksiklikler kastedilmektedir. Ayıbı üstlenme borcu da, satıcının bu gibi eksiklikler ve aksaklıklardan sorumlu olmasıdır. Satıcı, daha önce alıcıya mala ilişkin olarak belirttiği ve söz verdiği niteliklerin malda bulunmasından sorumlu olduğu kadar böyle bir söz vermemiş olsa bile, niteliği gereği malda normal olarak bulunması gereken ve bulunmadığı zaman maldan yararlanma olanağını kaldıran ya da kısıtlayan ayıptan (lüzumlu vasıflarda ayıptan) da sorumludur.

Eğer mal, satıcının sorumluluğunu gerektirecek biçimde ayıplıysa;

- Alıcı dilerse malı geri vermeye hazır olduğunu bildirerek sözleşmenin feshini
- Dilerse malı alıkoyarak maldaki ayıp oranında satış parasından uygun bir miktarın indirilmesini dava edebilir
- Ya da alıcı, bu yollara başvurmadan malın aynı eşya olması koşuluyla ayıpsız çeşidiyle değiştirilmesini isteyebilir.

### **3.Zapta Karşı Tekeffül (Başkalarının Malda Hak İleri Sürmeyeceklerini Üstlenme) Borcu**

Zapta karşı tekeffül borcu, üçüncü bir kişinin malda üstün bir hak ileri sürerek malı alıcının elinden almasıyla da onu kullanmasına engel olmasına karşı satıcının sorumlu tutulmasıdır.

### **4. Satıcının Diğer Borçları**

Satılanı saklama ve koruma borcu; taraflar malın belirli bir yerde teslim edileceğini kararlaştırmışlarsa ve mal başka bir yerdeyse satıcının teslim yerine malı gönderme, tartma, ölçme giderleri ve teslim yerine kadarki taşıma giderlerini ödemek satıcının diğer borçlarıdır.

## **B)Alıcının Borçları**

### **1.Satılan Malı Teslim Alma Borcu**

Satılan malı teslim almak alıcının yararına olduğu kadar, aynı zamanda onun bir borcudur da. Sözleşmede kararlaştırılan koşullara uygun olarak satılan mal kendisine teslim edileceği zaman, alıcı malı teslim almakla yükümlüdür.

## **2.Satış Parasını (Semeni) Ödeme Borcu**

Alıcının ikinci borcu da satış parasını; sözleşmede kararlaştırılan koşullara uygun olarak satıcıya ödemektir. Satış parasının ne zaman ödeneceğini, taraflar aralarında kararlaştırabilirler. Eğer kararlaştırmamışlarsa, mal alıcının eline geçince, alıcı da parayı ödemelidir.

## **3.Alıcının İkincil Borçları**

Yukarıda belirtilen ana borçlar yanında alıcının bir takım ikincil borçları da vardır. Bunlar da faiz ödemesi gerekiyorsa faiz ödeme borcu, başka yerden gönderilen malı saklama borcu, teslimden önce satıcının mala yaptığı yararlı ve zorunlu giderleri ödeme borcu, teslim alma,ambalaj,senet,ve tescil giderlerini ödeme borcu gibi.

## **2.3. Sözleşmelerin Ana (Esaslı) İlkeleri**

- A. Sözleşme Özgürlüğü İlkesi
- B. Eşitlik ilkesi
- C. Nisbilik ve üçüncü kişi aleyhine borç kurulamaması ilkesi
- D. Sözleşmelerin rızailiği ilkesi
- E. Dürüstlük İlkesi
- F. Kusurlu sorumluluk ilkesi
- G. Sözleşmelerde ivazlık ilkesi
- H. Hâkimin takdir yetkisi ilkesi

## **2.4.Uluslararası Satış Sözleşmeleri (Sales Contract)**

Dış ticarete; taraflar arasında ticari ilişkiye konu olan mallar bir ülkeden bir diğer ülkeye gönderilmekte, malın yüklenmesi ile boşaltılması satıcıdan alıcıya geçmesi farklı ülkelerde ve farklı zaman dilimlerinde gerçekleştirilmektedir.

Çoğu zaman anlaşmalarda belirtilmiş olunsalar bile bu işlemler sırasında taraflara ek külfetler getirecek bazı

yükümlülüklerin çıkması ticari işlemlerde kaçınılmazdır. Ayrıca mallar, taşınması ve el değıştirmesi sırasında hasara uğrama, kaybolma, çalınma, bozulma gibi çeşitli risklere uğrayabilmektedir. Bu sebeple uluslararası ticarete alıcı ve satıcının anlaşma koşullarını kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunlu hale gelmiştir. Bu yüzden anlaşmaların yazılı olarak satış sözleşmeleri (Sales Contract) şeklinde yapılması ve sözleşmede, tarafların ne gibi yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında malların kaybolması ve hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı gibi hususlar açık olarak yer almalıdır.

Uluslararası satış sözleşmelerinde yaygın olarak benimsenen ticaret prensiplerine göre bir tarafın ileri sürdüğü şartları karşı tarafın yazılı olarak kabul etmesi halinde geçerli bir sözleşme yapılmış demektir.

Ayrıca sözleşmenin uyuşmazlığa gidilmesi ihtimaline karşılık uluslararası geçerliliği olacak şekilde düzenlenmesi gerekmektedir. Bir uluslararası sözleşmenin ana unsurları şunlardır,

- Sözleşmenin muhatabı olan taraflar,
- Sözleşme konusu,
- Karşılıklı mutabakat
- Bağlayıcı hükümler,

## **2.5.Uluslararası Satış Sözleşmeleri ve CISG**

***Uluslararası ticarete kanunlar yoktur. Kurallar vardır.***

20.yy.ın ikinci yarısında artmaya başlayan ve son yirmi yılda en verimli çağını yaşayan dünya ticareti, bu gelişmelere paralel olarak ticarete tarafları arasında ulusal sınırları zorlayan sorunları da beraberinde getirmesi kaçınılmaz olmuştur.

Diğer yandan uzlaşılması imkansız sayılan ülkeler arası hukuk birliği için farklı ülkelere mensup hukukçular, çeşitli sebeplerle bir araya geldiklerinde, aslında benzerliklerin farklılıklardan çok daha fazla olduğunu tespit etmeleri güç olmamıştır. Bu sebeple BM bünyesinde 1980 yılında kabul edilen, 1988 yılında yürürlüğe giren ve bugün 66 ülkede uygulanmakta olan; "Milletlerarası Mal Satımına İlişkin Sözleşmeler Hakkındaki Anlaşma" (CISG),

Convention On International Sale Of Goods" Ya da "Viyana Satış Anlaşması" yukarıda belirtilen sebeplerin önemli bir yansımasıdır. Günümüzde dünya ticaretinin 2/3'ü CISG'a taraf ülkelerdir.

CISG'nin, başta büyük çoğunluğu ticaret yapan ve dünya ticaretinin üçte ikisini elinde bulunduran ülkeler (ABD, Çin, AB Üye Devletleri) olmak üzere 67 devlet tarafından kabul edilmiş olduğu bir gerçektir. Ancak CISG'ı özel kılan diğer bazı unsurlar vardır. Özellikle satım sözleşmesi bütün, hukuk düzenlerinin en temel sözleşmesidir. İnsanlık tarihinde paranın kullanılmaya başlanmasından beri satım sözleşmesi de vardır. Dünyada ifa engelleri hukuku, bu sözleşmeye ilişkin kurallar esas alınarak gelişmiştir.

Öte yandan Türkiye; 14 Nisan 2009 tarihinde 5870 sayılı "Milletlerarası Mal Satımına İlişkin Sözleşmeler Hakkında Birleşmiş Milletler Antlaşmasına Katılmamızın Uygun Bulduğuna Dair Kanun" ile CISG'a taraf olmuştur.

Bu sayede, milletlerarası satım sözleşmelerinden doğan ihtilaflar dünyanın bir çok ülkesinde ve Türkiye'de aynı kurallar uygulanmak suretiyle çözümlenebilecek, hakimler yabancı bir ulusal hukuku uygulamak durumunda kalmayacak ve satım hukuku yine motor görevini üstlenerek, belki de bir dünya borçlar kanununun oluşumuna doğru evrimi başlatacaktır.

Çünkü, uluslararası bir sözleşmeye uygulanacak olan hukukun, Antlaşmaya taraf bir ülkenin hukuku olduğu tespit edilirse, hakim o ülkenin iç satım hukuku hükümleri yerine CISG'ı uygulamak durumundadır.

## **2.6.Uluslararası Ticari İlişkilerde Olası Uyuşmazlıkların Çözümü**

Uluslararası ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıkların giderilmesine yönelik çeşitli yöntemler mevcuttur. Tarafların olası uyuşmazlıkları aralarında görüşerek sonuçlandırmak veya uyuşmazlığın bir ulusal mahkemeye (alıcı veya satıcının ülkesinde) götürülmesi amacıyla aşağıdaki yöntemlerden birisine başvurması mümkündür. Uygulamada genellikle bu yöntemlerden hangisine müracaat edileceği satış sözleşmesinde belirtilir.

### **1. Dostane Çözüm**

Uluslararası ticari işlemlerde olası bir anlaşmazlık durumunda, tarafların dışarıdan herhangi bir müdahaleye gerek duymaksızın, ihtilafı kendi aralarında görüşerek bir çözüme varmaları prensibi dostane çözüm olarak adlandırılmaktadır. Bu yöntem, hızlı ve diğer yöntemlerden çok daha az masraflı olup, taraflar, ihtilafın kısa bir sürede çözüme kavuşturulması olanağına sahip olmaktadır.

### **2. Uzlaşma**

Uzlaşma, tarafların anlaşmazlığın çözümü için dışarıdan, bir şahıs (veya şahısların) devreye girmesi yoluyla olası ihtilafların çözümlenmesi işlemidir. Bu şekilde taraflar anlaşmazlıkların çözümünü sağlarlar. Uzlaştırıcı, burada hakem gibi davranır ancak hukuki bağlayıcılığı yoktur. Taraflara sadece tavsiyelerde bulunur. Uygulamada, nadiren uygulanır.

### **3. Tahkim**

Taraflar, sözleşme yaparken herhangi bir ihtilafın ortaya çıkması halinde hangi tarafın hukuki mevzuatının uygulanacağı hususunu önceden kararlaştırırlar. Uluslararası satışlarda, taraflar sözleşmelerine uyumsuzlukların giderilmesi hakkında ayrıntılı hükümler koyarlar ve genelde tahkim yöntemini öngörürler.

## **TESLİM ŞEKİLLERİ**

### **Dış Ticarete Teslim Nedir?**

Teslim; malların yükleme yerinden, varış yerine kadar taşınması sırasında masrafların ve rizikonun satıcı ile alıcı arasında nerede, ne zaman ve nasıl paylaşılacağıının belirlenmesidir.

### **Uluslararası Ticarete Teslim'in Önemi**

#### **1. Dış Ticarete Çoğu zaman Para ile Mal Aynı Anda El Değiştiremez**

Günlük hayattaki alışveriş işlemlerinde satıcı ve alıcının mal ile para transferini gerçekleştirmesi aynı zamanda olur. Hâlbuki dış ticarete çoğu zaman Satıcı tarafından malların teslimi ile Alıcı tarafından mal bedelinin ödenmesi işlemi aynı anda gerçekleşemez.

Bu sebeple taraflardan birisi dış ticarete mallar ya da ödeme ile ilgili daima bir risk taşır.

#### **2. Dış Ticarete Yolculuk Sırasında Ortaya Çıkabilecek Birçok Risk Mevcuttur.**

Malların Satıcıdan Alıcıya Transferi sırasında ortaya çıkabilecek yanma, çalınma, bozulma, fire gibi bazı tehlikeler de taraflar için bir risk unsurudur.

#### **3. Dış Ticaret Masraflı Bir İştir**

Malların Satıcıdan Alıcıya devredilmesi aynı zamanda tarafların nakliye ücreti, sigorta veya dış ticaretten dolayı ortaya çıkacak birçok ekstra maliyete katlanması sonucunu getirecektir.

Bu masraf ve sorumlulukların kim tarafından veya nasıl paylaşılacağı da önemli bir sorundur.

#### **4. Dış Ticarete Zaman En Değerli Unsurdur**

Malların Satıcıdan Alıcıya devredilmesi sırasında dış ticaretin yapısından kaynaklanan ve işlemleri zorlaştıran birçok faktör söz konusudur. Bu sorunların giderilebilmesi ve işlemlerin standartlaştırılarak hızlandırılabilmesi önemli bir sorundur.

#### **5. Dış Ticarete Çoğu Kez Farklı Ticari Teamüller Söz Konusudur**

Ticaret yapan taraflar arasında farklı örf ve adetlerden kaynaklanan ticari yapılar söz konusudur. Taraflar çoğu kez birbirlerini görmeden hatta tanımadan ticaret yaparlar. Ayrıca her geçen gün dış ticaret yapılan ülke sayısı da artmaktadır. Bu durumda taraflar arasında malların teslimi konusunda anlaşmazlıklar kaçınılmazdır.

### **INCOTERMS**

Yukarıda belirtilen nedenler Dış Ticaret yapan taraflar arasında malın teslimatı ile ilgili sorunların çözüm arayışlarını da beraberinde getirmiştir. Bu sebeple 1919 yılında ABD'nin Atlantic City Şehrinde dönemin önde gelen devlet yetkilileri, sanayi, finans ve taşıma sektörlerinin temsilcilerinin katılımıyla MTO (ICC) kurulmuş ve Teslim ile ilgili olarak da Uluslararası Ticarete ticari terimlerin yorumu için bir dizi kural yayınlanmıştır. Incoterms İngilizce "**International Commercial Terms**" kelimelerinin kısaltılmışıdır. Kısaca Uluslararası Ticari Teslim şekilleri olarak ifade edilebilir. İlk Incoterms 1928 yılında yayımlanmış, daha sonra sırasıyla;



## **INCOTERMS 2020'ye GÖre Teslim Şekilleri**

2020 yılında yayınlanan son Incoterms' e göre uluslararası ticarete kullanılan teslim şekilleri gereksinimlere göre iki ana grupta toplanmıştır. Bu iki grubun neler olduğuna geçmeden önce grupların nasıl oluşturulduğunu incelemek gerekir. Grupların oluşumu tamamen ticarete konu olan malın taşıma şekillerine göre belirlenmiştir. Gruplar, satıcının masraflar ve riziko açısından en az sorumluluk aldığı teslim şekilleriyle başlar ve satıcının sorumlulukları artarak ithalatçının en az masraf ve rizikoya katlandığı dolayısıyla sorumluluğunun en aza indirildiği teslim şekillerinin olduğu grupta sona erer. Dolayısıyla satıcının görev ve sorumlulukları belirlenirken aynı anda alıcının da görev ve sorumlulukları belirlenmek durumundadır (Ayna Yöntemi)

### **Birinci Grup: Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Kurallar**

|     |                                     |
|-----|-------------------------------------|
| EXW | İŞYERİNDE TESLİM                    |
| FCA | TAŞIYICIYA MASRAFSIZ TESLİM         |
| CPT | TAŞIMA ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM        |
| CIP | TAŞIMA VE SİGORTA ÖDENMİŞ OLARAK    |
| DAP | BELİRTİLEN YERDE TESLİM             |
| DPU | BELİRLENEN YERDE BOŞALTILMIŞ TESLİM |
| DDP | GÜMRÜK RESMİ ÖDENMİŞ OLARAK TESLİM  |

### **İkinci Grup: Deniz Ve İçsu Taşımalarına Özgü Kurallar**

|     |                                             |
|-----|---------------------------------------------|
| FAS | GEMİ DOĞRULTUSUNDA MASRAFSIZ TESLİM         |
| FOB | GEMİDE MASRAFSIZ TESLİM                     |
| CFR | MASRAFLAR VE NAVLUN ÖDENMİŞ TESLİM          |
| CIF | MASRAFLAR, SİGORTA VE NAVLUN ÖDENMİŞ TESLİM |