



T.C.

TOROS ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK

YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**DIŞ TİCARETTE UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜM YOLU
OLARAK ULUSLARARASI TİCARİ TAHKİM**

Fatma AVCI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mersin, 2016



T.C.

TOROS ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK

YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**DIŞ TİCARETTE UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜM YOLU
OLARAK ULUSLARARASI TİCARİ TAHKİM**

Tez Danışmanı

Yrd. Doç. Dr. Tunay KÖKSAL

Fatma AVCI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mersin, 2016

YÜKSEK LİSANS TEZİ ONAY FORMU

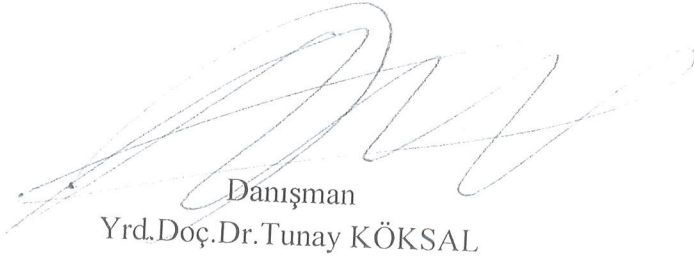
Fatma AVCI tarafından hazırlanan “Dış Ticaret Uyuşmazlıkların Çözüm Yolu Olarak Uluslararası Ticari Tahkim” başlıklı bu çalışma 13/07/2016 tarihinde yapılan savunma sınavı sonunda oybirliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Uluslararası Ticaret ve Lojistik Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Programı tezi olarak kabul edilmiştir.



Jüri Başkanı
Doç.Dr. Mehmet İNCE

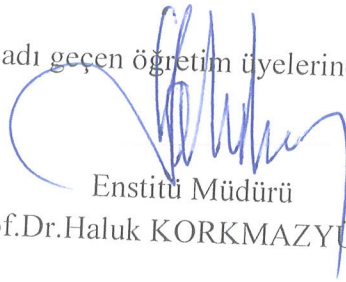


Jüri Üyesi
Doç.Dr. Köksal HAZIR



Danışman
Yrd.Doç.Dr. Tunay KÖKSAL

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

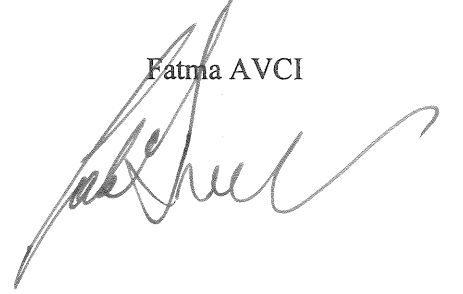


Enstitü Müdürü
Prof.Dr. Haluk KORKMAZYÜREK

ETİK BEYAN

Toros Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

Fatma AVCI



ÖZET

Dış ticarete, ihracat ve ithalat işlemlerine başlamadan önce taraflar kendilerini oluşabilecek risklere karşı korumak amacıyla aralarında sözleşme yapmaları gerekmektedir. Bu sözleşme tarafların hak ve yükümlülüklerini, malların ne şekilde taşınacağını, ödemenin ne şekilde yapılacağını, taraflar arasında oluşabilecek anlaşmazlıkların ne şekilde çözüme kavuşacağı bu sözleşmede yer almalıdır.

Çalışmanın inceleme konusu olan uluslararası ticari tahkim müessesini, oluşabilecek ticari uyuşmazlıklarda uluslararası ticari tahkimin rolü ve fonksiyonu incelenecektir.

Buna istinaden, çalışmanın ilk bölümünde dış ticaretin tanımı, amaçları, türleri, yararları ve Türkiye'nin dış ticaretinde yaşanan gelişmelerinden bahsedilmiştir.

İkinci bölümde uyuşmazlık kavramı, özellikleri, nedenleri, ve çözüm yollarına değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise uyuşmazlıkların uluslararası tahkim yolu ile çözümlenmesine değinilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Tahkim, Uyuşmazlık, Türkiye'de Dış Ticaret

Sayfa Adedi: 94

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Tunay KÖKSAL

ABSTRACT

In foreign trade, prior to export and import the parties have to deal with some requirements or agreement between them to contract in order to protect themselves against risks that may be occurred. The rights and obligations of the contracting parties, what manner of benefits to be moved, what the payment will be necessary, in what way of the disputes that may arise the conflict between the parties, namely all of those should be included in this agreement.

International commercial arbitration is sort of institution to which the examination of the study of international commercial arbitration in commercial disputes that may examine the role and function.

Accordingly, the definition of foreign trade in the first part of the study, objectives, types, and benefits were discussed developments in Turkey's foreign trade.

In the second section mismatch concepts, characteristics, causes, and their solutions were discussed. In the third part it is about the resolution of disputes by international arbitration.

Key Words: Foreign Trade Arbitration, Disputes, International Trade in Turkey, International Commercial Arbitration

TEŞEKKÜR

Çalıőmalarım boyunca değerli yardım ve katkılarıyla beni yönlendiren, kıymetli tecrübelerinden faydalandığım danıőmanlarım Yrd. Doç. Dr. Tunay KÖKSAL ve Doç Dr. Köksal HAZIR'a sonsuz teőekkürlerimi sunarım.



İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
TEŞEKKÜR.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLolar LİSTESİ.....	viii
BİRİNCİ BÖLÜM.....	1
1. DİŞ TİCARETİN TEMELLERİ.....	1
1.1. Dış Ticaret Tanımları.....	1
1.2. Dış Ticaretin Başlıca Amaçları.....	4
1.3. Dış Ticaretin Türleri.....	7
1.3.1. İthalat.....	7
1.3.1.1. Akreditifli ithalat.....	8
1.3.1.2. Mal karşılığı ithalat.....	8
1.3.1.3. Bedelsiz ithalat.....	8
1.3.1.4. Belge karşılığı ithalat.....	9
1.3.1.5. Kredili İthalat.....	9
1.3.2. İhracat.....	9
1.3.2.1. Bağlı Ticaret.....	12
1.3.2.2. Karşı Satınalım.....	14
1.3.2.3. Geri Satınalım.....	14
1.3.2.4. Dengeleme Anlaşmaları.....	15
1.3.2.5. Sınır Ticareti.....	18
1.4. Dış Ticaretin Yararları.....	18
1.5. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Yaşanan Gelişmeler.....	21
İKİNCİ BÖLÜM.....	29
2. DİŞ TİCARETTE UYUŞMAZLIKLARIN GENEL ÇÖZÜM YOLLARI.....	29
2.1. Uyuşmazlık Kavramı.....	29
2.2. Dış Ticarete Uyuşmazlıkların Temel Özellikleri.....	32
2.3. Dış Ticarete Uyuşmazlık Nedenleri.....	32
2.4. Dış Ticaret Alanında En Sık Karşılaşılan Uyuşmazlık Konuları.....	35
2.5. Dış Ticarete Uyuşmazlık Çözüm Yolları.....	37
2.5.1. Müzakere Yolu.....	39

2.5.2. Uzlaştırma Yolu	40
2.5.3. Hakem-Bilirkişilik Yolu.....	40
2.5.4. Resmi Uyuşmazlık Çözüm Yolları	40
2.5.4.1. Mahkeme Yargılaması	41
2.5.4.2. Tahkim	41
2.5.5. Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları	44
2.6. Mahkemeler Karşısında Tahkimin Avantajları ve Dezavantajları	49
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	51
3. DIŞ TİCARETTE UYUŞMAZLIKLARIN ULUSLARARASI	51
TİCARİ TAHKİM YOLU İLE ÇÖZÜMLENMESİ	51
3.1. Uluslararası Ticari Tahkim Kavramı.....	51
3.2. Tarihçe.....	53
3.3. Uluslararası Ticari Tahkimin Fonksiyonu ve Hukuksal Niteliği	55
3.4. Türk Hukukunda Uluslararası Ticari Tahkim ile İlgili Düzenlemeler	57
3.4.1. Ad Hoc(Arız) Tahkim	60
3.4.2. Uluslararası Kurumsal Tahkim	60
3.4.2.1. Yatırım İhtilaflarının Halline Dair Uluslararası Merkez(ICSID).....	61
3.4.2.2. Uluslararası Ticaret Odası Tahkim Mahkemesi(ICC).....	62
3.4.2.3. Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü Tahkim Mahkemesi(WIPO)..	64
3.4.2.4. MTO Tahkim Mahkemesi	65
3.4.2.5. Londra Uluslararası Tahkim Mahkemesi(LCIA)	65
3.4.2.6. Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Uluslararası Tahkim Mahkemesi(ICAC)	66
3.4.2.7. Avusturya Federal Ekonomi Odası Uluslararası Tahkim Merkezi(VIAC).....	67
3.4.2.8. Stockholm Ticaret Odası Tahkim Enstitüsü(SCC).....	67
3.4.2.9. Amerikan Tahkim Odası(AAA)	68
3.4.2.10. Diğer Kurumsal Tahkim Merkezleri	69
GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	70
KAYNAKÇA	78
EKLER	84

TABLÖLÖR LİSTESİ

Tablo 1.1: Uluslararası Standart Mal Sınıflamasına(Isic Rev.3) Göre İhracat, Milyon Dolar	23
Tablo 1.2: Uluslararası Standart Mal Sınıflamasına(Isic Rev.3) Göre İthalat, Milyon Dolar	24
Tablo1.3.: Dış Ticaret Göstergeleri(Milyon \$)	25
Tablo 1.4.: Türkiye-Çin Dış Ticaret Değerleri(Milyon \$)	25



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. DYY sermaye girişimleri bölgelere göre yıl bazında artış	10
Şekil 1.2. DYY sermaye girişim sonuçları bölgelere göre yıl bazında artış	11
Şekil 1.3. DTÖ üyelerine ait uyumsuzluk bildireleri	30
Şekil 1.4. DTÖ'ye katımdaki ülke bazında yıllara göre artış göstergesi	31
Şekil 1.5. DTÖ Genel Yapısı.....	43



BİRİNCİ BÖLÜM

1. DIŞ TİCARETİN TEMELLERİ

1.1. Dış Ticaret Tanımları

Ticaret mal ve hizmetlerin üretim sürecinden tüketimine kadar geçen zamanda, ekonomik değer taşıyan başka nesnelere ile değiştirilmesi, alışı ve satışı anlamında kullanılmaktadır. Bu alım-satım işlemleri devamlı olarak tekrarlanmakta, işlemlerin içine birçok firma ve kuruluşun hizmetleri katılmakta ve bu işlemler karşılığında çeşitli ödemeler yapılmaktadır.

Geçmişten günümüze bakıldığında, dış ticaretin oldukça eski bir olgu olduğu görülmektedir. Dünyanın her yerinde bütünleşme hareketleri devam etmekte bunun da itici gücü olarak ekonomik ve ticari nedenler gösterilmektedir. 19. yüzyılın son çeyreğinden itibaren belirgin bir artış göstermiştir. Ancak bu artışın nedeni ilk başlarda gelişmiş ülkelerin sömürgeleriyle aralarındaki ticaret ilişkisidir. Merkantilizm ile birlikte ticaretin zenginlik olduğu anlaşılmıştır ve altın para birimi olarak kullanıldığı için altın birikimi sağlanmıştır. Daha sonraları da dönemin en gelişmiş dört ülkesi olan İngiltere, Fransa, Almanya ve ABD'nin aralarında yapmış oldukları ticaret ile dünya ticareti artırmıştır. Dünya ticaretindeki bu artış eğilimi Büyük Bunalımın ardından bitmiş ve yirmi yıl boyunca artış kaydedilememiştir(Waters, 1996: 67-68).

Bu tanımlardan yola çıkarak ticareti iç ticaret ve dış ticaret olarak iki bölümde inceleyebiliriz.

İç Ticaret(Dahili Ticaret): Hem alıcı hem de satıcının aynı ülkede bulunduğu, ticarete konu olan mal ve hizmetin aynı ülkenin bir yerinden gene aynı ülkenin farklı bir yerine gönderildiği ticaret şekline iç ticaret denir. Alıcı ve satıcı aynı ülkede yer aldığı için her iki taraf için de o ülkenin kanunları geçerli olacaktır.

Dış Ticaret: Alıcı ve satıcının ülkelerinin farklı olduğu durumlarda yapılan ticarete dış ticaret denir. Alıcı ve satıcının ülkeleri farklı olduğu için bu şekilde yapılan ticaret beraberinde çeşitli riskleri de getirecektir.

Dış ticaret kavramı özellikle uygulamada dar ve geniş anlamlarıyla kullanılmaktadır. Dar anlamıyla dış ticaret, bir ülkenin diğer ülkelere mal satmasını yani mal ihracatını ve yine diğer ülkelerden mal satın almasını yani mal ithalatını ifade eder. Diğer bir deyişle dar anlamıyla dış ticaret, sadece uluslararası mal ticaretini(görünür ticaret) kapsamaktadır. Oysa daha geniş anlamda ele alındığında dış ticaret kavramı, mal ticaretinin yanı sıra uluslararası hizmet ticaretini(görünmez ticaret) ve uluslararası yatırım gelir-giderlerini de içine alacak biçimde kullanılmaktadır. Mahkemelerde ise ticari anlaşmazlıklar her zaman pahalı ve genellikle zor bir süreçtir. Olgular sıklıkla yıllarca mahkemeler yoluyla sürüklenip ve davada nihai kazanan belirlenene kadar kendi lehine yargıda ekonomik kayıpların olduğu görülür. Mahkemeler kendi vatandaşlarını lehine eğilimindedir ve böylece daha fazla düşmanlıkla yabancı uyruklu alacak anlaşmanın tür şüpheleri büyümektedir, bu genellikle farklı ülke halkları arasındaki bir oluşumdur. Genellikle uluslararası ticaret hukuku kimsenin olup, farklı ülkelerin mahkemeleri farklı alıcıların ve satıcıların hak ve yükümlülüklerini yorumlamışlardır. Mahkemelerde yayınlanan durumlardan kaynaklanan kamuoyunun dikkatini sık sık davacı arasındaki sürtünme eklemekte ve böylece iş ilişkilerini sona erdirmek için yeterince düşmanlık duyguları büyümektedir(Keskin ve Dulupçu, 2012:55).

Uluslararası ticari anlaşmazlıkları çözmek için alternatif bir yöntem ticari tahkimdir. Bu yeni bir yöntem değildir. Ticare ile uğraşan kurumlar yüzyıllar önce ticari tahkimin özel olduğunu oldukça ucuza, hızlı bir şekilde farklılıklarla karara bağlanmalarının kolay olacağını keşfetmişlerdir. Uluslararası ticari tahkim mükemmel bir yöntem değildir. Bu dezavantajları yanı sıra üstün avantajları vardır. Ne yazık ki, büyük şirketler ya da hammadde aktif bayilerinden, dış ticaret yapan kişilerin sayısı çok azdır, uluslararası ticari tahkimin nasıl çalıştığını ve ne yaptığını kendi karlı kullanım alanları için yeterli ayrıntıda bilinmemektedir. Ticari tahkim kısaca ulaşım ve haberleşme ağının hızla gelişmesi, başka yerlerdeki alışkanlıkların, beğenilerin, tüketim kalıplarının ve modanın diğer yerlere de yayılmasını sağlamış, böylelikle diğer yerlerdeki tüketim alışkanlıkları ve tercihleri de değişmeye başlamıştır. Değişen bu ihtiyaçları karşılayabilmek için dış ticaretin de artması gerekmektedir. Bunun yanında seyahat edenlerin gittikleri ülkede de tüketim kalıplarını korumaları bu kişiler için de uygun mal türlerinin teminini gerekli kılmaktadır. Bu durum da dış ticaretin artmasına destek vermektedir(DPT, 2000:

23-26) Bu bölümde ihracatçı ve ithalatçı adına düzgün işlerin yürümesi için ve hızlı bir şekilde inceleme yapılmış ve satan veya satın alanların olaylara karşı anlaşmazlıkların oluşmasına yönelik kurallar verilmiştir. Ayrıca bir uluslararası ticari tahkim alanında seçkin kuruluşların nasıl çalıştığını uluslararası düzeyde olanlarla bazıları ele alınmıştır.

Aslında tüm sorun bir sözleşmenin yerine getirilmemesi ya da yorumlanmaması üzerine ortaya çıktığında, uluslararası ticari anlaşmazlıkları en tatmin edici yöntem olarak uluslararası ticari tahkimle çözümlenmesi doğru olmaktadır ben birbirlerine doğru exporters ve ithalatçıların tutumu çok düşünce verdik. Bu varsayımlar yaparken çoğu şirketin karsız olduğu ortaya çıkmaktadır ve önemlisi iş ya da yaşam dengesi arasında kimi için önemli olan durumlarda mutlaka sitemize onların teşebbüslerinden sıyrılmakta olduğu açıkça görülmektedir. Kısacavı dış ticaret belirtildiği gibi iki bölümde incelenmektedir.

Dış ticaret, genel olarak iki başlık altında toplanabilir. Birincisi ithalat, ikincisi ise ihracattır.

İhracat:Faklı bir ülkedeki alıcıya mal veya hizmet satışına denir. İhracat ile ilgili tanımlar dış ticaretle ilgili değişik mevzuatta yapılmıştır. İhracat Yönetmeliğine göre ihracat aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

İhracat, bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleri ifade etmektedir. Aynı yönetmelik ihracatçının tanımını da aşağıdaki şekilde yapmıştır:

İhracatçı, ihraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları ifade etmektedir. Buradan da anlaşılacağı gibi ihracatçı olmak için, ihraç edilecek mala uygun İhracatçı Birliği'ne üye olmak gerekmektedir.

Gümrük Kanununa göre ihracat, serbest dolaşımda bulunan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesinin dışına çıkmasını ifade etmektedir.

Son yıllarda, genelde TL'nin değerlenmesine karşın, ekonomideki hızlı büyüme, dünya ticaretindeki canlılık, makine-teçhizat yatırımlarındaki artış ve işgücü verimliliğindeki yükselmenin etkisiyle ihracat performansında olağanüstü bir artış gözlenmiştir. Nitekim 2002 yılında 36.1 milyar dolar olan ihracat, yılda ortalama yüzde 24.3 oranında artarak 2007 yılında 107.2 milyar dolara yükselmiştir. Sanayi, tarım ve madencilikte ulusal üretime yönelmeyi önleyen politikalar uygulanmıştır(Aydoğan, 2005:231).

İthalat: Farklı bir ülkeden mal veya hizmet alışına ithalat denir. İthalat Yönetmeliğine göre, “Vergi numarasına sahip her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ortaklıkları ithalat işlemlerini yürütebilir”. Kamu ahlakı, kamu düzeni veya kamu güvenliği; insan, hayvan ve bitki sağlığının korunması veya sınaî ve ticari mülkiyetin korunması amaçlarıyla ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde alınan önlemlerin kapsamı dışındaki malların ithali serbesttir.

İhracattaki durgunluk 1990 sonrasında TL'nin aşırı değerli olması, ihracatı olumsuz yönde etkilemiştir(Karlık, 1998:403). Çünkü aşırı değerli döviz kuru, ithalatı özendiriyor. 1989 yılından sonra ihracatta vergi iadesi uygulanmasının 70 kaldırılmasında ihracatı etkilemiştir. İhracat artışı büyük ölçüde mevcut kapasiteleri harekete geçirilmesi yoluyla sağlanmıştır. Beklenen yatırım hamleleri gerçekleştirilememiştir. Makro-ekonomik ve siyasal istikrarsızlıklara da etkisiyle özel sektör ve yabancı sermaye sanayi sektörü yerine kısa vadeli görece daha kazançlı olan alanlara yönelmesi ihracatı etkilemiştir.(Alıntılayan Yılanlıoğlu, 2008:70).

1.2. Dış Ticaretin Başlıca Amaçları

Hükümetler dış ticarete doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki şekilde müdahale ederler. Doğrudan dış ticarete müdahale, gümrük tarifeleri ve kotalar gibi dış ticaret politikasının araçları kullanılarak müdahale ederler. Ülkelerin rekabet yeteneğinde doğrudan ticaretin önemi büyüktür(Stackhammer, 2006:3). Bunların dışında hükümetler, herhangi bir amaçla dış ticareti etkilemeye başladığında dolaylı

müdahale söz konusudur devletin dış ticarete müdahalesi çoğunlukla bu faaliyetleri engellemesi ya da sınırlandırması biçimindedir(Seyidoğlu, 2003:116).

Ülkelerin dış ticaret politikaları ile ilgili kararları iktisadi kalkınma üzerinde etki yapabilir, çünkü dış ticaret politikaları milli gelirin hacmini, bileşimini, istihdamını ve fiyat seviyesini, sanayileşme yapısını ve gelir dağılımını yakından ilgilendirmektedir, yani dış ticaret politikası ile kalkınma arasında karşılıklı bir etkileşim vardır(Alıntılıyan Yılanlıoğlu, 2008:27).

Gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik politikasının temel amaçlarından biri iktisadi kalkınmayı sağlamaktır. Bu açıdan yeni kurulan, genç sanayileri dış rekabetten korumak için ithalata tarife ve miktar kısıtlamaları koyarken, diğer taraftan kalkınmaları için gerekli yatırım malları ithalatlarını arttırmaktadırlar(Karluk, 2002:162).

Uluslararası ticaretin, ekonomik gelişmenin güçlü bir destekçisi olduğu aşıkardır. Deneysel olarak gerçekleşmesi ise geniş geliştirme sonuçları için gerekli bir koşuldur; ekonomik büyümeyi teşvik eden uluslararası şirketler ticarete katılımı artmak amacıyla güçlü kanıtlar ile bu desteklemektedirler. İhracat ve ithalat yoluyla gelişmekte olan ülke üreticiler ve tüketiciler, ticaret dünya piyasalarını bağlayarak finans, teknoloji ve daha fazla tarım, sanayi ve hizmetlerde üretim kapasitesini artırmak için gerekli hizmetlerin akışı için kritik bir kanal sağlar. Bu ekonomilerin yapısal dönüşümü için sırayla ihtiyaç vardır. Bir mesele Doğu Asya ve Güney-Doğu Asya'da gelişmekte olan ülkelerin gösterdiği son gelişme yoludur. Onların hızlı ekonomik büyümenin arkasındaki temel faktör, ilk geleneksel tarım ve tekstil / giyim sektörlerinde, rekabetçi üretken ve ihracat kapasitelerini güçlendirmek için kendi yetenek yapılmış ve daha sonra emek-yoğun hızla hightechnology içine zamanlarda kaymıştır hangi üretir de elektronik gibi üretmektedir. Onların ihracata dayalı büyüme değil, aynı zamanda ekonomik ve sosyal gelişimi üzerindeki etkileri ile ticaretin sağlayan gücü tamamlayıcı olan politikaların, stratejik ticaret açılış bir sonucudur(United Nations System Task Team, 2015).

Ekonomik büyüme, özellikle düşük gelirli ülkelerde, yoksulluğun azaltılması için gerekli bir koşuldur. Kişi başına düşen ülkenin gayri safi yurtiçi hasıla(GSYİH) yeterince büyük olduğunda, yoksulluğun azaltılması, büyük ölçüde gelirin yeniden

dağıtılması bir soru olabilir. Düşük gelir seviyesine sahip gelişmekte olan ülkelerde, yeniden dağıtım transferler yalnız için yeterli değildir, hatta, yoksulluğun azaltılması düşmanca hale gelebilir. Bu gibi durumlarda yoksulluğun azaltılması, genellikle kişi başına düşen GSYİH ile yaklaşılr işçi başına daha yüksek çıktı, bakımından, yani nüfusun her üyesi tarafından alınan kazanımların payını büyütme açısından ekonomik büyümeyi gerektirir(United Nations System Task Team, 2015).

Ülke ekonomileri açısından dış ticaretin yapılmasının amacı; iç piyasada bulunmayan veya bulunduğu halde yüksek maliyetli olan mal ve hizmetlerin dış piyasalardan sağlanması ve iç piyasada fazla olan mal ve hizmetlerin dış piyasaya transferi ile refah seviyesinin yükseltilmesidir.(Seyidoğlu, 2003:120).

- Dış ödemeler dengesizliklerinin giderilmesi
- Yerli sanayiye dış rekabetten koruma

İktisadi Kalkınma; İktisadi kalkınma için, birbirinden farklı iki tür sanayileşme politikası uygulanır. Bunlar;

- o İthal ikameci sanayileşme,
- o Dış açık sanayileşmedir.

Birinci tür sanayileşmede hükümet, yerli sanayiye koruyucu politikalar izlerken, ikinci tür sanayileşmede hükümet, ihracatı teşvik edici politika izleyerek kısa vadede ülkenin döviz gelirini artırmayı ve elde edilen döviz gelirleri ile ülkenin iktisadi kalkınması için gerekli olan ama ülke içinde üretilmeyen yatırım mallarının ithal edilebilmeleri için gerekli döviz rezervlerini artırmayı hedefler.

- **Piyasada Aksaklıkların Giderilmesi;** Ülke içinde herhangi bir malın piyasası monopolistik ise tüketiciler düşük kaliteli mala yüksek fiyatlar ödemek zorunda kalabilirler. Böylece monopoller kırılır, piyasa aksaklıkları ortadan kalkar, dolayısıyla da kaynak dağılımında etkinlik artar. .(Erdoğan, 2015:2)
- **Yurtiçi İktisadi İstikrarın Sağlanması;** Ödemeler bilançosundaki dengesizlikler ulusal ekonomi üzerinde bazı olumsuz sonuçlar meydana getirebilir. Eğer ülke bilançosunda açık varsa en kısa zamanda bu açığın

mutlaka kapatılması gerekir. Dış açık veren ülkeler hem maddi ve hem de manevi olarak baskı altına girebilirler.

- **Hazineye Gelir Sağlamak;** İthalat ve ihracat üzerine konulan vergiler bazı özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşturur. (Erdoğan, 2015:2)
- **Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanmak;** Eğer bir ülke herhangi bir malın üretiminde monopol konumundaysa ve dış ticaret hadlerini kendi lehine değiştirmek ihtiyacını duyuyorsa, hükümet bu malın ihracatına kota koyabilir. Böylece, uygulanacak aşırı yüksek fiyatlarla ticaret hadleri lehine değiştirilmeye çalışılır.(Erdoğan, 2015:2)

1.3. Dış Ticaretin Türleri

Her ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar, teknik bilgi vb. bakımından her malın üretimi için yeterli donanımına sahip olmadığı düşünüldüğünde dış ticaretin bahsedilen ülkenin dünyadaki çeşitli ülkeler arasında uygulanması anlamına geldiğini söylemek mümkündür.

1.3.1. İthalat

Başka ülkelerde üretilmiş malların, ülkedeki alıcılar tarafından satın alınmasıdır. Dış alım da denilmektedir. İhracatın karşıtıdır ve onunla birlikte bir ülkenin dış ticaret dengesini oluşturur. İthalat, özel ya da tüzel kişilerce kamu iktisadi kuruluşları ya da devlet tarafından doğrudan yapılabilir. İthalat çeşitleri aşağıdaki gibi sıralanabilir.

Türkiye'nin kuruluşunun ilk yıllarından sonra uygulamaya başlatılan ve 1960'lı yıllarından itibaren sistematikleşen ithalat ikamesi stratejisi söz konusudur.(Akat, 1983: 43) Dış ticaret politikası araçlarından olan yüksek gümrük tarifeleri, döviz kuru denetimi ve kotaları(ithalat kotalar ve ithalat yasakları) uygulanmıştır. Koruma politikaları, yurtiçi fiyatları yurtdışı fiyatlarına kıyasla daha çok arttırır.

1.3.1.1. Akreditifli ithalat

İthalatçı tarafından yurt dışındaki satıcı lehine bir bankaya açılan kredi hesabıdır. Malın sözleşme koşullarına uygun biçimde sevk edilmesi üzerine, bankanın o ülkedeki muhabiri tarafından ihracatçıya ödemenin yapılacağı taahhüdünü içerir. İthalatçı yurt dışındaki satıcı ile satış koşulları ve ödemenin akreditifle yapılması konusunda anlaşmaya vardıldıktan sonra bankasına başvurarak ihracatçı lehine bir akreditif hesabı açılması talimatını verir. Talimatı alan bankada ihracatçının ülkesinin muhabirinden sözleşme koşullarına uygun bir akreditif açmasını ister(Seyidoğlu, 2003:647).

Milli gelir üzerindeki etkileri "gelir kanalı" olarak adlandırılabilir. Bunun aracılığıyla ekonomi gelir getirici fırsatları artırabilir. Gelir kanalından, uluslararası ticarete katılımın iç ekonomide nispi fiyatları etkileyerek geliştirme sonuçlarının geniş bir yelpazede etkiler. Cinsiyet eşitliğini konusunda değişiklikler meydana gelir, örneğin sosyal içerme üzerinde önemli etkisi, oluşturabilir. Resmi işgücüne girmek için olsun ya da olmasın karar verirken belirli grupların karşı karşıya gelmeleri teşvik edilebilir(United Nations System Task Team, 2015). Gelir kanallarının yanı sıra, ticaret bağlayan olmayan gelir kanalları vardır ve geliştirme ile sonuçlanır. Ticareti olmayan mal ve hizmetlerin maliyetini düşürebilir. Yurtta makul fiyatlarla artış görülmesi, kalite ve pazarda bu tür mal ve hizmetlerin çeşitliliğinin fazla olması anlamına gelir. İthal mal faktörleri(örneğin yakıt ve hammadde, ara malı ve makine teçhizat) daha iyi bir şekilde ve daha çeşitli üretim maliyetlerini düşürür ve aksi şekilde ülkede mümkün olmayan üretimi sağlanabilir(United Nations System Task Team, 2015).

1.3.1.2. Mal karşılığı ithalat

Mal karşılığı ithalatta, ithalatçı önce malları gümrükten çekip, üretimde kullanmakta ve satmakta, malların bedelini ileri bir tarihte satış sözleşmesinde belirtilen tarihte ödemesi gerekmektedir.

1.3.1.3. Bedelsiz ithalat

Vergisi olmaksızın ülkeye sokulan mallar(özel eşyalar hediyeler vb)dir. Bu ithalatta ödenmesi gereken bazı vergiler bulunmaktadır. Bu vergiler ithal anında

gümrük idarelerince tahsil edilir. Bedelsiz ithalat hakkından, yurt dışında çalışan işçiler ve geçici görevli olarak yurt dışına gönderilen kamu personeli yararlanır. Bu kişiler yurt dışındaki görevlerinden ülkeye dönerlerken getirmiş oldukları otomobil, ev eşyası ve mesleki alet - edevatlarının ithalinde bedelsiz ithalat rejiminin kolaylıklarından yararlanırlar.

1.3.1.4. Belge karşılığı ithalat

Malın gelmiş olma şartı aranmaksızın ithalat yapılan ülkeden yola çıkarılmış olduğunu gösteren belgenin bedelini ödeyerek bankadan belge alınması ile gerçekleştirilen ithalattır.

1.3.1.5. Kredili İthalat

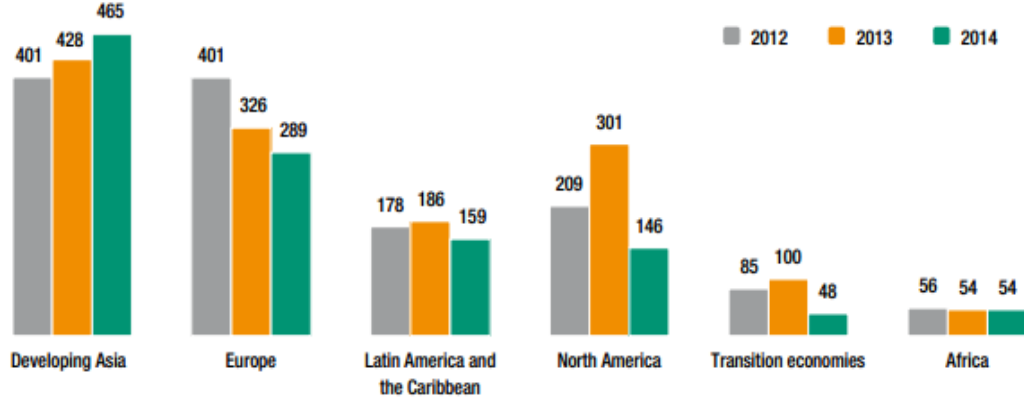
Bedeli daha sonra ödenmek üzere yapılan vadeli ithalattır. İthalatçı, satın aldığı malların bedelini belirli bir süre sonunda ödemek isterse ve ihracatçı da mal bedeli üzerinden düzenleyeceği poliçelerin bir banka tarafından kabulü mümkün olduğu takdirde bu şekilde vadeli satışı kabul ederse, ithalatçı kendi bankasına başvurarak ihracatçının düzenleyeceği poliçeleri kabul etmesini ister(Karluk, 1998:127).

1.3.2. İhracat

Bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışına ihracat denir. Ürünün ihracata yönelik biçimde kaliteli ve uluslararası standartlara ve piyasa şartlarına uygun biçimde üretilmesinden, yurt dışında pazarlanması, reklam ve tanıtımının yapılması, dış satımının gerçekleştirilmesi, en uygun ambalaj ve nakliye biçiminin seçilmesi, ihracatçının ülkesindeki dış ticaret mevzuatını bilerek zamanında gerekli işlemleri tamamlaması ve ürünün istenilen yere zamanında teslimine kadar uzanan çeşitli aşamalardan geçerek gerçekleşir.

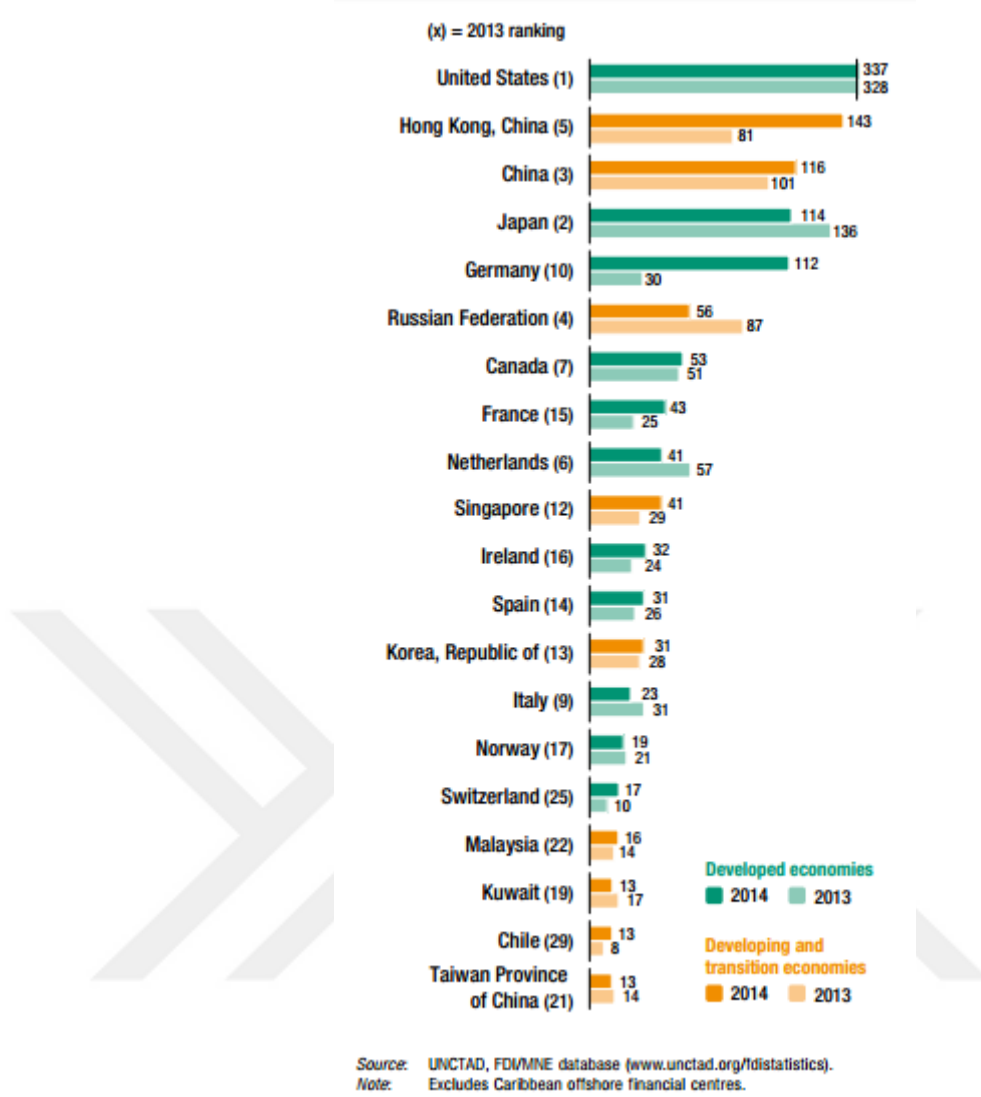
Ayrıca, ihracata yönelik sanayi kolları ve ihracatçılara, altyapı kullanımlarında ve ulaştırma hizmetlerinde düşük fiyat uygulaması, hızlandırılmış amortisman, yurtdışı piyasalar hakkında bilgi verilmesi gibi dolaylı sübvansiyonlar uygulanır. Bazı malların ihracatı belli bir düzeye yandıktan sonra dolaysız sübvansiyonlar terk etmek gerekir. Eğer terk edilmezse diğer ülkelerin misilleme yapma ihtimali ortaya çıkar(Çarıkçı, 1983: 28).

Burada ihracat ve ihracatçılara sağlanan teşvikler, ihracat artış hızı ithalat artış hızından daha yüksek olmasına neden olur. Bu da ihracat gelirleri ve döviz rezervleri arttırarak ödemeler bilânçosu açıklarını giderilmesine yol açar. Her iki stratejide farklılıklar bulunmasına rağmen ortak noktaları vardır(Berksoy, 1982: 218). Otuz yıl önce, çok sayıda ülkede hala yabancı mülkiyet yasasını koruyarak birçok sanayi korumalı ve yatırım teşviki dolayısıyla hükümet gündeminde değillerdi. Doğrudan yabancı yatırım(DYY) akışlarındaki büyüme ve son üç yılda dünya ekonomisinin liberalleşmesi ile örtüşen, yatırım tanıtım ekonomik gelişme yeni bir politika aracı olarak ortaya çıkmıştır. Birçok yatırım promosyon ajansları(YTA) özellikle ekonomileri geçiş sürecinde olan ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerde, nispeten yeni, ancak saha ölçüsünde ve hızla profesyonelleşmişlerdi. Bugün, sayıca fazla olan ve YTA faaliyet türleri çok çeşitlidir ve genellikle ülkelerin grupları tarafından farklı gösterilmektedir(UNCTAD, 2009). Aşağıdaki Şekil 1.1’de ve Şekil 1.2’de doğrudan yabancı yatırımın sermaye girişimleri ve sonuçları ülkeler çapında bölgelere göre verilmiştir.



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Şekil 1.1. DYY sermaye girişimleri bölgelere göre yıl bazında artış



Şekil 1.2. DYY sermaye girişim sonuçları bölgelere göre yıl bazında artış

Ticaret DYY için çok daha eski bir faaliyettir. Yirminci yüzyılın başlarında dünya ekonomisinde küreselleşme ticaret tarafından büyük bir kısmı kaplamaktaydı ve sadece DYY önemli bir fenomen olarak ortaya çıkarak İkinci Dünya Savaşı sonrasında önemli gelişmeler kaydetmiştir. Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, daha sonra ticari promosyon yatırımların teşviki çok daha eski bir faaliyet olarak görülmüştür. Politika ve kamuoyunda hem dolaylı hemde ticari promosyon genellikle daha iyi iki fonksiyonlar olarak bilinmektedir. Birçok ülke diplomatik kolordu da ihracatı teşvik eden bir geçmişe sahiptir ve diplomatlar bu nedenle yatırım teşvikini daha

ticari promosyonla daha iyi bir anlayış içerisinde yapmaya başlamışlardır(UNCTAD, 2009).

Yatırım ve ticaret promosyonu bugün kurumsallaşmış olmasına rağmen, yurtdışı temsili açısından oldukça farklılık gösterir: ticaret tanıtım organizasyonları(TTO) sık sık yurt dışında temsilcileri varken, birçok ÖBA hala(önemli istisnalar gelişmiş ülkelerde kurumlardır) yurtdışında hiçbir personele sahip değildir. TTO piyasa başarısızlıkları tarafından motive olamamakla beraber kamu tarafından finanse edilen YTA'lar ile beraber icraat göstermektedirler. Bazı koşullarda özel sektörün yapamadığı durumlarla ilgilenirler ve topluma önemli ekonomik faydalar üretmeleri mümkün gibi görünür. Birçok faktör yatırımcılar ve ihracatçılar için hem de yurt dışı pazarlara erişimi engelleyebilir. YTA'lar ve TTO mantığını destekleyen en önemli piyasa aksaklıkları bilgi sağlanması ile ilgilidir. Bilgi tüketildiğinde kadar kullanılmaz ve genellikle değerini kaybetmeden yeniden kullanılabilir. Bu özellik ticareti bir kamu malı yapar(UNCTAD, 2002).

Bilgi edinme maliyeti sabit bir maliyettir ve büyük satış hacimlerine üzerinde bu maliyetleri yaymak mümkün şirketlerin düşük satış hacimleri ile firmalar üzerinde bir avantaja sahip olacak. DYY veya ihracat yoluyla yabancı bir pazarda iş yapmak amacıyla kurulan şirketlere bilgi için büyük bir ihtiyaç var. Yatırımcılar, uygun iş ortakları, maliyetler, siteler, beceriler, vergi, mevzuat vb için bu şirketleri kullanabilir, İhracatçılar potansiyel dış pazarlarda ithalatçıları, tarifeler, kotalar, ürün düzenlemeleri ve çevre standartları hakkında bilgi sahibi olmak için kullanabilirler. Bu tür bilgilerin toplanması genellikle masraflı olduğundan büyük firmalar(örneğin daha fazla personel istihdam ederek) bunu göze alabilirler, küçük şirketler genellikle gerekli kaynaklardan yoksun kalmaktadırlar(Department Trade and Industry, 2006).

1.3.2.1. Bağlı Ticaret

İki ülke arasında yapılan ticari sözleşme gereğince ihracatçı ülkenin ithalatçı ülkeden ihracat bedeli için döviz dışında bir işlem talep etmesi şeklinde yapılan ticarettir.

Burada, satılanmalın karşılığında, satıcının da alıcıdan döviz kullanarak ya da kullanmadan, aynı miktar ya da satışın belirli oranında mal ithal etmesi gerekir.

Böylece bir satış işlemi ile bir satılma işlemi birbirine "bağlanmış" olmaktadır. Bazen de satılan mal bedelinin çok yüksek olması ve alıcının bunun finansmanını karşılayacak güçte olmaması dolayısıyla bu yola gidilir. Bu son durum özellikle Offset Anlaşmaları durumunda görülür. Burada bir gelişmiş ülke firması tarafından askeri malzeme veya ileri teknoloji içeren yatırım mallarının satışı söz konusudur. Bağlı ticaret, farklı ülkelerdeki özel firmalar arasında olabileceği gibi özel firmalarla devlet ya da doğrudan doğruya devlet kuruluşları arasında da gerçekleştirilmiş olabilir. Bağlı ticaretin geleneksel yöntemleri takas, kliring ve bunların doğurduğu aktarma ticaretidir. Ancak uluslararası pazarlama alanındaki rekabet karşı satın alım, dengeleme ve geri satın alım gibi yeni uygulamalar ortaya koymuştur(Seyidoğlu, 2003:657).

Çoğu durumda, yatırım ve ticaret tanıtım faaliyetlerini nasıl organize edildiği hükümetin elindedir. Politika kararı gibi büyük olasılıkla bu tür mevcut hükümetin ve kamu yönetiminin tarihi ve yapısını siyasi öncelikleri gibi çeşitli ülkeye özgü faktörlere bağlı olacaktır. Bütçeler de genellikle politikacılara sınırlamak olacak ve bir seçim yapıldığında kamu fonlarının etkin kullanımı mümkün olup, böylece yüksek bir önceliğe sahip olacaktır. Birçok hükümet kombine ajansları kurmak için maliyet-etkinlik argümanlarla anlaşma içerisindedir. Örneğin, Yeni Zelanda Ticaret ve Enterprise(NZTE) oluşturulması, kısmen verimli hükümete olan ulusal bir bağlılığın sonucudur. Yatırım, ticaret ve Yeni Zelanda'da kurumsal ilgili hükümet faaliyetleri birleşmesiyle, ülkede Hükümetin gereksiz harcamalarını en aza indirmek için umudunu doğurmuştur.

Uygulamada, kombine ajansları oluşturmak için nedenler genellikle yukarıda belirtilen farklı motiflerin bir karışımıdır. Yatırım ve ticaret promosyon organizasyonu, ekonomik, coğrafi ve siyasi bir dizi faktöre bağlı olarak, ülkeler arasında farklılık gösterir. Hangi faktörler ülkeye özgü koşullara bağlı olacaktır ve çoğuna bu sebeple ağırlık verilmiştir(UNCTAD, 2009).

Açıkçası, ekonomik büyüme ve yoksulluğun azaltılması otomatik olarak çalışmayabilir. Kapsayıcı ekonomik kalkınma ve yoksulluğun azaltılması, uluslararası ticarete katılımını artırmak kasıtlı bir amaç olarak takip edilmelidir. Ticaret zaten en az gelişmiş ülkelerin(LDC) ekonomilerinin önemli bir kısmını oluşturan bir araçtır. Bu ülkelerin ortalama ticaret GSYİH oranı 100 üzerinden

60(2008-2012) için, 27(1986-1990) yükselmiştir(World Bank, 2013). GSYİH'nın bu ülkelerin yıllık büyümeleri için bir bütün olarak gelişmekte olan ülkelerde yüzde 3 ile karşılaştırıldığında yaklaşık 7 yılda yüzde olarak ve dönem 2000-2011 döneminde en yüksek oldığı açıklanmıştır. Ancak, en az gelişmiş ülkelerin yoksulluklarında azalma bir bütün olarak gelişmekte olan ülkelerde bunun çok gerisinde kalmıştır. Kiminin oranı yüzde 10'dan az yaklaşık yüzde 2 arasında değişmektedir diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla - birçok durumda nüfusun yüzde 40'ın üzerinde – bu şekilde düşünülebilir. Son yıllarda en az gelişmiş ülkelerin yoksulluk oranı anlamlı olarak yükselmiştir(World Bank, 2013).

Ticaret büyüme yoksulluğunu azaltmada bariz hataları açıklasada bu sorun son derece birkaç sektörde yoğunlaşmıştır. Bunun diğer bir nedeni düşük gelirli ülkelerin ihracat yapısı olabilir. Düşük gelirli ülkelerde yoksul ve marjinal grupların olmayan işlem sektörlerinde çoğunlukla işlerin düzgün gitmediği görülmüştür. Ticaretten kazançların sağlandığı işlemlerde sektörler faaliyet olanlara tahakkuk olarak uluslararası ticarete gelişmiş katılımlarını göstermektedirler. Buda ticaretin ilk döneminde, gelir eşitsizliğinin daha da kötüye gitmesiyle sonuçlanabilir. Bu sonuç çok sık olarak ticarete istenmeyen bir sonucu olarak yanlış anlaşılacak niteliktedir(UNCTAD Globstat database).

1.3.2.2. Karşı Satınalım

Bu yolla ticarete, özel bir firmanın yabancı bir devlete mal satması ve belli bir süre sonra da o ülkeden mal satın alması söz konusu olmaktadır.

Böylece bu tür ticarete belli bir anlaşma yapılmakta, hem ithalat hemde ihracat gerçekleştirilmektedir. Karşı satınalım ile ticarete, özel bir firmanın yabancı bir devlete mal satması ve belirli bir süre sonrada o ülkeden mal satın alması söz konusudur. Yani varılan anlaşma gereği, birinci satış işlemi ile ikinci satın alma işlemi birbirine bağlanmış oluyor(Seyidoğlu, 2003:661).

1.3.2.3. Geri Satınalım

Teknolojisi gelişmiş bir ülkenin özel firması, az gelişmiş bir ülkeye makine donatım, üretim teknolojisi veya anahtar teslim fabrika satmaktadır. Bu fabrikada üretilen malların bir bölümünü geri satın alma taahhüdünde bulunur. Burada batılı

özel firma, bir az gelişmiş ülkeye makine donatım, üretim teknolojisi veya anahtar teslimi fabrika satar, fakat bunlarla kurulacak tesisleride üretilecek malların bir bölümünü geri satın alma taahhüdünde bulunur(Seyidoğlu, 2003:662).

1.3.2.4. Dengeleme Anlaşmaları

Serbest dövizle bir ilk satış işleminden sonra, ikinci aşamada satıcı ülkenin, alıcı ülke üzerindeki bu döviz baskısını hafifletmek için ona döviz kazandırıcı veya döviz tasarrufu sağlayıcı hizmetlerde bulunması söz konusu olmaktadır.

Bunlar söz konusu ülkeye dolaylı veya dolaysız yollardan döviz kazandırmak veya onun döviz tasarrufunda bulunmasına yardımcı olmak biçiminde kendini gösterir. Bu yardımlar, Batılı şirket tarafından proje inşaatının bazı bölümlerinin ev sahibi ülkeye verilmesi, onun mallarının dış piyasalarda pazarlanmasına aracılık etme gibi değişik konular kapsayabilir.

Dengeleme anlaşmalarının ortaya çıkış nedeni uluslararası piyasalarda satıcı firmalar arasındaki yoğun rekabettir. Bu firmaların alıcı ülkeye sağlamayı taahhüt ettikleri dövizlerin, asıl işlemin yol açtığı toplam döviz giderlerine oranına "döviz taahhüt oranı" adını alır. Satıcı firmalar arasındaki rekabet, offset taahhüt oranını bazen yüzde yüzün üzerine bile çıkartabilir. Bu tür anlaşmalara dengeleme denilmesinin nedeni, karşılığında sağlanan bu döviz kazandırıcı etkilerdir.

Burada serbest döviz karşılığı yapılan bir ilk satış işlemi vardır. Genellikle bu ilk satış işlemi, alıcı ülkenin rezerv durumunu önemli ölçüde sarsacak kadar büyük bir ödemeyi gerektirir. O nedenle ikinci aşamada satıcı ülkenin, alıcı ülke üzerindeki bu döviz baskısını hafifletmek için ona döviz kazandırıcı veya döviz tasarrufu sağlayıcı hizmetlerde bulunması söz konusudur.

Uluslararası ticaret katılım gibi yoksulluğun azaltılması, istihdam, gıda güvenliği, cinsiyet kapsayıcılık, sağlık ve çevresel sürdürülebilirlik gibi daha geniş kalkınma hedeflerine ulaşmak için elverişli olan ekonomik ortam da geliştirilmiştir. Geliştirme sağlayan ticaretin rolünü, ya da bu konuda bir bütün olarak kapsayıcı ekonomik büyümenin rolü için, ancak yeterince mevcut Birleşmiş Milletler Binyıl Kalkınma Hedefleri yansıtılmamıştır.(Kalkınma için küresel bir ortaklık geliştirilmesi), Binyıl Kalkınma Hedefleri, yani sadece ticaret politikalarının iki

yönleri üzerinde durulacak Hedef 8 altında "hedefler" olarak uluslararası ticarete değinen(UNCTAD, 2015):

(a) gelişmekte olan "açık, kural tabanlı, öngörülebilir, ayrımcı olmayan ticaret ve finans sistemi "(hedef 8.A); ve

(b) özel ihtiyaçları(hedef 8.B) adresleme bir bakış açısıyla, gümrüksüz ve kotasız serbest piyasa erişimi üzerinden, kendi ihracat gelişmiş piyasa erişimi olan EAGÜ'leri(En Az Gelişmiş Ülkeleri) sağlar. Her iki hedefte Binyıl Kalkınma Hedefleri bitmemiş iş olarak kabul edilebilir.

Hedef 8.A: ticaret sistemi(UNCTAD, 2015);

Hedef 8.A konusunda açık, kural tabanlı şeffaf ve ayrımcı olmayan ticaret sistem gibi öneme sahip olmasına rağmen, Binyıl Kalkınma Hedefi 8a'ya böyle bir ticaret sistemi ile etkileşim ve gelişim içerisinde başarısız olmuştur. Ülkelerin gelişmesini teşvik etmek o sorunlar ve gelişmekte olan ülkeleri ilgilendiren sektörler arasındaki sorunlarla uluslararası ticaret sisteminde öncelik taşımaktadır. Bu tam Doha Kalkınma Gündemi altında Dünya Ticaret Örgütü(DTÖ) Doha Round başlatılması nedeni olmuştur, henüz 12 yıl lansmanından sonra bu sonuç üzücü değildir. Bali, Endonezya DTÖ Bakanlar Konferansı, Aralık 2013 yılında Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması da dahil olmak üzere, nitelikte bir dizi yapılmasında için Doha altında başarılı olmak bunun ilki olmuştur. Anlaşma gereksiz engellerin kaldırılması ve ilgili standartların uyumlaştırılması uluslararası ticareti kolaylaştırmak yönünde olumlu bir katkı olarak görülmektedir. Bunun aşamalı uygulama ve tam olarak uygulanması için gerekli alanlarda teknik yardım sağlanması bakımından gelişmekte olan ülkelere esneklikleri sağlanmıştır. Ancak, şimdiye kadar Doha ve mütevazı kazançlar uzunluğu ve karmaşıklığı övgüye değer ilerleme kaydetmesine rağmen Bali, yaptığı bölgesel ticaret anlaşmaları ve serbest ticaret anlaşmalarıyla(STA), diğer düzenlemelerin çokluğuna yönelik ivmeler vermiştir. Bu sebeple açık ve şeffaf bir kurala dayalı olmayan çok taraflı ticaret sistemi için iyiye giden bir işaret değildir(UNCTAD, 2015).

Çok taraflı olarak müzakere anlaşmalarına bir tepki olarak doğan kısmen seviyeli, ikili, bölgesel ve bölgeler arası serbest ticaret anlaşmaları gelişmiş ya da gelişmekte olsun, hemen hemen tüm ülkelerde ticaret politikası önemli bir araç

haline gelmektedir. Dünya çapında yürürlükte olan STA 300 ile, 1995 yılından bu yana bugün daha karmaşık ve Binyıl Kalkınma Hedefleri başında olduğundan daha normatif parçalanmış uluslararası ticaret sistemi sayısını iki katına katlamıştır. Bu ülkeler aynı zamanda farklı STA'larla bir dizi meşgul olmak için yaygın bir uygulama haline gelmiştir. STA oluşumu esas ticari çıkarlar tarafından yönlendirilmiştir(UNCTAD, 2015).

Daha fazla analiz gerektiren ticaret sisteminin bir diğer yönü, bir yandan, çok taraflı ve / veya bölgesel taahhütleri altında ticaret politikasının bağlanması faydalarının arasındaki ticaret-off kalkınma politikaları uyumnun olmasıdır. Bu uyum esneklik ihtiyacı olan diğer taraftan ulusal koşullar "politika alanı" ortamında gerçekleştirilmektedir. Bu ticaret doğrudan yabancı yatırımlar için şeffaf ve öngörülebilir bir ortam yaratır ve ülke ekonomisine bazı rant davranışlarını kontrol etmesine yardımcı olarak bağlayıcı politika, ticaret ve yatırım akışını artırmak için bazı kanıtlar gösterir. Herhangi bir politika reformu etkili olabilmesi için Ancak, ülkeye özgü ihtiyaçlara ve koşullara uygun olması gerekir. Asimetrik ekonomik ortakları arasındaki STA müzakereler, Kuzey-Güney STA örneğinde olduğu gibi, bağlayıcı politika ve politika alanı arasında doğru karışıma varmak için dikkatli bir analiz gerekmiştir. Çok taraflı ve tercihli anlaşmalar çerçevesinde özel ve lehte muamele gibi çeşitli taahhütler üstlenerek gelen EAGÜ muafiyet gibi görünür ve politika alanı belirli bir ölçüde sağlanır(Global Partnership for Development, 2013).

Hedef 8.B: Pazar erişimi

Hedef 8.B, Binyıl Kalkınma Hedefi tarifeleri genellikle gelişmiş ekonomilere ülke pazarlarında, tarife zirveleri ve tarım gibi sektörlerde tarife tırmanması birçok gelişmekte olan ülkelerin ihracatına önemli engeller teşkil etmeye devam etmektedir. 2000 ve 2011 yılları arasında, tarım ve giyim üzerine gelişmiş ülkeler tarafından dayatılan ortalama tarifeler - gelişmekte olan ülkelere ihracat ilgi başlıca sektörler - sadece yavaş yavaş azalmış ve hala diğer sanayilere bakıldığında ortalama tarife göre, yaklaşık yüzde 8 de kaldığı görülmüştür. Yaklaşık yüzde 1'lik kısımda ise Güney'de Tarifeler(yani gelişmekte olan ülkelerin) başı altında Kuzey'de olanlar genellikle daha yüksektir. Brezilya, Rusya Federasyonu, Hindistan, Endonezya, Çin ve Güney birleşerel Güney-Güney pazar açılmasına sebep olmuş ve bu nedenle daha kısmen BRIICS talebinde hızlı bir artış

görülmüştür. Son yıllarda büyük ölçüde genişlemekte olan Güney-Güney ticaret Afrika ekonomisinde büyümeler meydana getirmektedir.

1.3.2.5. Sınır Ticareti

Komşu iki ülke arasında özel anlaşmalara dayanan ve her iki ülkenin sınır ve kıyı bölgelerine yakın yerleşim yerlerini kapsayan ticarettir. Bu kapsamda ülkemizde Sınır Ticaret Merkezleri kurulmuştur.

1.4. Dış Ticaretin Yararları

Dış ticaretin en büyük yararlarından biri ülke ekonomisinde büyümeye katkı sağlaması olarak görülebilir. Dış ticaretin ekonomik büyümeyle ilişkisi uzun yıllardır inceleme konusu olmuştur.

Dünyadaki bütünleşme ve küreselleşme eğilimleri dış ticaretin önemini son yıllarda daha da artırmıştır. Dış ticaret ile birbirinden uzak bölgelerdeki üretici ve tüketiciler ticari faaliyetler aracılığıyla ilişki kurmaktadır. Ticari ilişkiler her şeyden önce toplumlar arası karşılıklı bağımlılık ve benzeşme yaratmaktadır. Uluslararası ilişkileri arttırmakta, artan uluslararası ilişkiler de ülkeyi kendi içinde bir dönüşüme zorlamaktadır. Bununla birlikte dış ticaretini başarıyla sürdüren ülkelerin ulusal gelirini ve refahını arttırdığı da gözlenmektedir(Taylor, 2002).

Dış Ticaretin ülke ekonomisine olan genel etkilerini başlıklarla şu şekilde sıralayabiliriz(Seyidoğlu, 2003:113);

- **Üretim ve kaynak açığını karşılama:** Gelişmekte olan ülkeler için gerekli olan ama kendilerinin üretemediği mal, hizmet ve kaynakları yurtdışından ithal edebilirler. Yatarım malları ile ara malları, ham maddeler ve zorunlu tüketim maddeleri bu arada sayılabilir.
- **İç ekonomideki ürün fazlasına çıkış pazarı sağlama:** Dış ticaretin bulunmadığı bir ekonomide iç talep yetersizliği yüzünden ülke kaynakları eksik çalışmak durumunda kalabilir, ve üretilen mallar elde patlayabilir. Fakat, dış ticaret doğurduğu talep artışları sayesinde tüm kaynakların kullanılması mümkün olabilmektedir.

- **Geniş bir piyasa hacmi:** Kapalı ekonomilerde üretim iç piyasa hacmi ile sınırlıdır. Piyasa darlığı yüzünden pek çok işletme yeterli büyüklüğe ulaşp daha etkin bir üretim gerçekleştiremez. Dış ticaret ise, bunu gerçekleştirmenin yolunu açabilir.
- **Rekabet:** Dış ticaretin olduğu yerde yerli ve yabancı üreticilerin rekabeti mümkün olur, bu sayede rekabetin doğal sonucu olan üretimde etkinlik artışı, teknolojinin gelişimi gibi tüketiciye fayda sağlayan yenilikler mümkün olabilmektedir. Rekabetin tersi durumunda tekelleşme durumunda ülkedeki kaynak verimliliğini baltalamak demektir. O bakımdan rekabet kaynak verimliliğinin artırmanın etkili bir yolu olarak kabul edilir. Bununla birlikte, yeni kurulan bir endüstrinin dış rekabete dayanabilmesi için belirli bir süre korunması gerekebileceği de hatırdan çıkartılmamalıdır.
- **İç piyasa talebinin geliştirme:** Yurtdışından gelen yeni malların zamanla iç talebi genişletmesi ve buna dayanarak ülkede söz konusu malların üretiminin etkin bir şekilde gerçekleştirilmesinin yolunun açılması sağlanır. Bu şekilde söz konusu malların yurtiçinde etkin bir biçimde üretilmesine olanak sağlamıştır.
- **Ekonomik dinamizm:** Dış ticaret sayesinde ülkeler birbirine yakınlaşır. Farklı ülkelerdeki tüketicilerin davranışları, ihtiyaçları ve yaşayışları hakkında bilgi sahibi olunur. Bu açıdan ülkelerde yeni ihtiyaçların doğması ve farklı mallara karşı talebin oluşması mümkün olmaktadır. Tabii ki, bu noktada dış ticaretin ülkeye zarar getirmeyecek bir şekilde düzenlenmesi önemli bir nokta olarak karşımıza çıkmaktadır
- **Doğal kaynakların optimal kullanımı:** Uluslararası ticaret, doğal kaynakların optimum kullanımı için her ülkenin seçtiği bir yoldur. Her ülke kendi kaynaklarını en iyi şekilde uygun kılındığı şekilde malların üretiminden sorumludur. Bu şekilde kaynakların israfı önlenir.

- **Malların her türlü durumu:** Devletler yüksek maliyet nedeniyle üretemezse daha düşük maliyetlerle diğer ülkelerden ithal ederek aynı eşyanın elde edilmesi için bir başka ülke kolaylık sağlar. Dış ticarete uzmanlık kavramının doğmasına yol açar ve farklı ülkelerde farklı malların üretimine teşvik edilir. Ürünler nedeniyle iş bölümü ile nispeten düşük bir maliyetle üretim gerçekleştirilir.
- **Büyük ölçekli üretim avantajları:** Uluslararası ticaret, mal ev tüketimi için değil, aynı zamanda diğer ülkelere ihracat için de sadece üretimi gerçekleştirir. Dünya ulusları uluslararası piyasalarda fazlalık olan malların bertaraf edilmesini ister. Bu büyük ölçekli üretime yol açan ve büyük ölçekli üretim avantajlarının diğer ülkelerde getirdiği ekonomik boyutta büyüme tüm dünyadaki diğer ülkelerde de teşvik etmektedir. Uluslararası ticaret fiyatlarındaki vahşi dalgalanmalarında bir nevi önüne geçer. Bu dünyada malların fiyatlarını eşitleyen(ulaşım gözardı maliyeti, vb) teknik ve yeni sanayilerin kurulması avantajlar arasındadır.
- **Değişim:** Az gelişmiş ülkeler kurmak ve makine, ekipman ve gelişmiş ülkelerden ithal teknik ile yeni endüstriler gelişebilir. Bu büyük dünya bu ülkelerin kalkınmasında ve ekonominin yardımcı olur.
- **Verimlilik artışı:** Uluslararası rekabete, daha kaliteli mal üretmek için bir ülke girişimi ve minimum maliyetle üreticileri gereksinimi artmıştır. Bu tüm dünyada tüketicilere verimlilik ve faydalar sağlar.
- **Ulaşım ve iletişim araçlarının geliştirilmesi:** Uluslararası ticaret ulaşım ve iletişim en iyi yoludur. Uluslararası ticaretin avantajları, ulaşım ve iletişim araçlarının gelişme de mümkün kılınmıştır.
- **Uluslararası işbirliği ve anlayış:** Farklı ülkelerdeki insanlar birbirleri ile temas haldedir. Dünya uluslarının arasında ticari ilişki fikir ve kültür alışverişini teşvik eder. Bu işbirliği, anlayış, çeşitli ülkeler arasında samimi ilişkiler oluşturur.

- **Doğal felaketler karşısında birlik:** Kuraklık, sel, kıtlık, deprem gibi doğal afetler, olumsuz olarak bir ülkenin üretimini etkiler. Bu tür doğal afetler sırasında malların arzında eksiklik görülse de bu sıkıntı diğer ülkelerden ithalat yoluyla karşılanabilir.
- **Diğer avantajlar:** Uluslararası ticaret gibi tüketiciler, uluslararası barış ve yaşam daha iyi bir standart yararları gibi birçok başka şekillerde yardımcı olur.

Ticaret ve yatırım teşvikinde en önemli farklılıklar tartışılmıştır. Yatırım ve ticaret promosyon doğasında büyük ölçüde farklılıklar vardır ve iki işleve örnek, hedefleri ve faaliyetleri, müşteriler, zaman dilimlerinde ve personel için gerekli olan beceriler için ilgili, birçok eşitsizlikler vardır. Çünkü bu tür büyük farklılıkların, yatırım promosyonu konusunda odaklanarak bir ajans, bir ülke için en iyi seçenek olduğu düşünülmektedir.

Promosyonun iki farklı yönünü açıklamak için, Wells(1999) bir benzerlik sunmaktadır:

Şirketler için büyük bir sanayi tesisi pazarlama ve firmalara malzemeleri veya bitmiş mal satan veya arasındaki farkları:

"Yatırım tanıtım ve ihracat teşviki arasındaki farklar belki de en iyi bir benzetme olmasına bakılarak anlaşılabilir. Perakende müşteriler bir şirket için büyük bir bitkinin satın alınmasında pahalı ve nadir bir karar verirler. Genellikle stratejik etkileri vardır. Böylece, karar genellikle kurumsal birçok yüksek düzeyde alınır. Birçok veri kabul edilir ve tartışma uzun bir süre boyunca devam eder. Buna karşılık, mamul veya malzeme alımları genellikle sıktır ve genellikle rutindir. Bu tür kararlar, bir yönetimin alt seviyeye devredildiği ve genellikle oldukça hızlı bir şekilde yapılır. ... "

1.5. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Yaşanan Gelişmeler

Cumhuriyetin ilk yıllarından günümüze kadar Türkiye, dış ticarete önemli değişiklikler kaydetmiştir. 1923-1980 yılları arasında tarıma dayalı ihracat gerçekleştirilmeye çalışılırken, sanayi ürünlerine dayalı ithalat yüksek rakamlara

ulaşmıştır. Fakat 1960 planlı dönem sonrasında ihraç ürünlerinin içeriği tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine doğru kaymaya başlamıştır. Türkiye Cumhuriyet tarihinde ihracata ilişkin en büyük adımlar 1980 Kararları ile atılmıştır.

Bilindiği gibi 1980, Türkiye için ithal ikameci politikaların yerini dışa dönük politikalara bıraktığı yıldır. Seksenlerin ilk yarısından itibaren ticaretin serbestleşmesi ile birlikte dış ticaret hacminde önemli artışlar gözlenmiştir. 1994 ve 2001'deki Türkiye kaynaklı ve 2008 Küresel krizlerinin dış ticaret dengesi üzerindeki etkisi oldukça derin olmuştur. Kriz yıllarında dış ticaret açıklarının azalması şaşkıncı görülmemelidir. Bunun temel nedeni ekonomik kriz yıllarında ithalatın bıçak gibi kesilmesi nedeniyle dış ticaret dengesinde görülen geçici düzelmedir. Kriz sonrası yıllarda açığın tekrar hızla artması bunu kanıtlamaktadır. Dış ticaret hacminin 2001 yılı sonrasında ulaştığı rakamlar dikkat çekicidir. Dış ticaret hacmi 2008 yılı dikkate alındığında 333 milyar \$'a ulaşmıştır. Fakat 2008 yılının sonlarındaki küresel finans krizi Türkiye'nin dış ticaret hacmini 2009 yılında 243 milyar \$'a düşürmüştür. Küresel Krizin etkilerinin görece azaldığı 2010 yılı Ocak-Haziran döneminde ise dış ticaret hacmi 138 milyar \$ seviyelerine çıkmıştır(Utkulu, 2007:9).

Türkiye'de Dâhilde İşleme Rejimi(DİR) Kararı; dünya piyasa fiyatlarından hammadde sağlayarak ihracatı artırmak, ihracat ürünlerine uluslar arası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihracat pazarlarını geliştirmek ve ihracat ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla hazırlanmıştır DİR, ihracat ürünlerinin üretimi için ithalatı yapılan ve ithalat gümrük vergisine tabi girdilere gümrük muafiyeti sağlayan bir rejimdir. DİR, ithalatta şartlı muafiyet sistemi ve ithalat esnasında alınan vergilerin ödenmesi sisteminden oluşmaktadır(Akdemir ve Konur, 2008). 1996 yılında DİR kapsamındaki ihracat için gerekli olan ithalat oranı % 57 iken 2004'de bu oran % 66, 2005'de % 65, 2006'da % 67 ve 2007'de % 66 olarak gerçekleşmiştir(Akdemir ve Konur, 2008).

TABLO 1.1: Uluslararası Standart Mal Sınıflamasına(Isic Rev.3) Göre İhracat, Milyon Dolar

İHRACAT	YILLIK							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tarım ve Ormancılık	1.754	2.121	2.542	3.329	3.481	3.725	3.937	4.348
Balıkçılık	51	81	103	140	131	158	240	189
Madencilik ve Taşocaklığı	387	469	649	810	1.146	1.661	2.155	1.683
İmalat Sanayii	33.702	44.378	59.579	68.813	80.246	101.082	125.188	95.441
Diğerleri	165	204	294	384	531	646	507	474
GENEL TOPLAM	36.059	47.253	63.167	73.476	85.535	107.272	132.027	102.135

Kaynak:DTM

Avrupa Birliği ülkeleri Türkiye'nin temel ticaret ortağıdır. Rakamlar bunu açıkça göstermektedir. Özellikle Gümrük Birliği(1996) sonrası Avrupa Birliği ülkeleri ile olan dış ticaret hacmi artışı önemlidir. Öncelikle, Avrupa Birliği ülkeleri ile olan ihracatımız istikrarını korumuştur. Bir diğer önemli nokta, rakamlar Avrupa Birliği ile olan dış ticarete *ticaret yaratıcı* etkilerin özellikle iki binli yıllarda arttığına işaret etmektedir. Üçüncü ülkeler ile olan ticaretin azalmaması da *ticaret saptırıcı* etkilerin olmadığı ya da etkili olmadığı anlamına gelmektedir. Yukarıda belirtildiği üzere önemli bir diğer bulgu da, iki binli yıllarda ihracatın ithalatı karşılama oranının toplam dış ticarete yıllık ortalama %60-65 iken, Avrupa Birliği ile olan dış ticarete ihracatın ithalatı karşılama oranının, yıllık ortalama %75'in üzerinde olmasıdır. Bunun anlamı şudur: Türkiye'nin dış ticaret açıkları tehlikeli bir biçimde artmaktadır ama bunun nedeni büyük ölçüde Avrupa Birliği ile olan dış ticaret değildir(Utkulu,2007:10).

TABLO 1.2: Uluslararası Standart Mal Sınıflamasına(Isic Rev.3) Göre İthalat, Milyon Dolar

İTHALAT	Y I L L I K							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tarım, Ormancılık	1.703	2.535	2.757	2.801	2.902	4.641	6.392	4.594
Balıkçılık	1	2	8	24	33	31	41	31
Madencilik ve Taşocaklığı	7.192	9.021	10.981	16.321	22.034	25.314	35.650	20.625
İmalat Sanayii	41.383	55.690	80.448	94.208	110.379	133.938	150.252	111.021
Diğerleri	1.275	2.092	3.346	3.419	4.229	6.139	9.628	4.648
GENEL TOPLAM	51.554	69.340	97.540	116.77	139.57	170.06	201.96	140.919

Kaynak:DTM

Dış ticaret açığı içerisinde Avrupa Birliği'nin payı artmamaktadır. Buna karşın üçüncü ülkeler ile olan dış ticaretimizden kaynaklanan açık oran olarak artmaktadır. Bu durum değişen ihracat bileşimi ile birlikte değerlendirildiğinde, Avrupa Birliği ile olan ticarete rekabetçi üstünlüğümüzün otomotiv sektörü gibi katma değeri nispeten yüksek fasıllarda arttığına işaret ediyor görünmektedir(bkz. Tablo 1.1 ve 1.2.). Bir bütün olarak değerlendirildiğinde, yukarıda vurgulanan gelişmeler Türkiye'nin mukayeseli üstünlüklerinde emek-yoğun sektörlerden, nispeten daha sermaye-yoğun sektörlerle doğru bir gelişim olduğunu göstermektedir.

Dünyadaki en büyük petrol tüketicisi sıralamasında ABD'den sonra ikinci büyük ülke konumunda olan Çin, petrol ithalatında da ABD ve Japonya'dan sonra üçüncü durumdadır. Kendi kaynakları yetersiz kalan Çin, 2006 yılında ihtiyacı olan petrolün % 48'ini ithalatla karşılamıştır. Bu ithalatı ağırlıklı olarak Ortadoğu'dan sağlamakta, ancak enerji ihtiyacını karşılamak için çeşitli yollar da araştırmaktadır. Bu doğrultuda Çin, Kazakistan ile 2004 yılında bir petrol boru hattı yapımına girişmiş, 2006 yılı başında da bu boru hattından ilk petrol aktarımını gerçekleştirmiştir. Başlangıçta günde 200 bin varil ham petrol iletimi sağlayacak olan bu boru hattının kapasitesi 400 bin varile kadar çıkarılabilecektir. Bu boru hattı

ile Çin'in enerji ihtiyacı kısmen çözülecek, Türk dünyası ile arasındaki ticari ilişkiler artarak gelişecektir(Narin ,2006).

Türkiye, 2010 yılında Çin'in ihracat yaptığı ülkeler arasında % 0,76'lık payı ile 25. sıradadır. Çin'in ithalat yaptığı ülkeler arasında Türkiye %0,23'lük payı ile 48. sıradadır. 2008-2010 yılları arasında Çin'in ihracat ve ithalatından Türkiye'nin aldığı pay artış göstermiştir.

Tablo1.3.: Dış Ticaret Göstergeleri(Milyon \$)

Yıl	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2008	1.428.869	1.131.469	297.400	2.560.338
2009	1.202.047	1.003.893	198.154	2.205.940
2010	1.578.444	1.393.909	184.535	2.972.353
2011	1.899.280	1.741.430	157.850	3.640.710
2012	2.050.052	1.817.648	232.404	3.867.700
2013	2.210.522	1.949.935	260.587	4.160.457

Tablo 1.4.. Türkiye-Çin Dış Ticaret Değerleri(Milyon \$)

Yıl	İhracat	İthalat	Denge	Hacim	İhracat/İthalat
2004	392	4.476	-4.084	4.868	8,8
2005	550	6.885	-6.336	7.435	8,0
2006	693	9.669	-8.976	10.362	7,2
2007	1.040	13.234	-12.195	14.274	7,9
2008	1.437	15,658	-14.221	17.095	9,2
2009	1.599	12.677	-11.077	14.276	12,6
2010	2.260	17.180	-14.920	19.440	13,2
2011	2.467	21.692	-19.225	24.159	11,4
2012	2.833	21.295	-18.462	24.128	13,3
2013	3.602	24.687	-21.085	28.289	14,6

Türkiye-Çin dış ticaretinin yıllar içindeki gelişimi incelendiğinde, ticaret hacminin büyük bir hızla arttığı ve Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatın ithalatı karşılama oranı yıllar içinde giderek artsa da bu artışın Türkiye için yeterli olmadığı görülmektedir. 2000 yılında sadece 96 milyon dolar olan ihracatımız, özellikle 2007

yılından itibaren uygulamaya konulan “Çin Ülke Stratejisi” çerçevesinde önemli artışlar kaydederek, 2010 yılında 2,3 milyar dolara ulaşmıştır. İhracatta yakalanan artış eğilimi 2010- 2013 yılları arasında da devam etmiş olup, 2013 yılında Çin’e yönelik ihracatımız, bir önceki yıla oranla %27’lik bir artışla 3,6 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. 2014 yılında ise Çin’e ihracatımızın önemli kısmını oluşturan mermer ve maden ihracatımızdaki düşüşe bağlı olarak ihracatımız bir önceki yıla göre %20,5 azalarak 2,9 milyar dolara gerilemiştir. Bununla birlikte, Çin’e ihracatımızın genel ihracatımız içerisindeki payı %1,8 civarında olup, bu oran söz konusu ülkenin pazar potansiyelini yansıtmaktan uzaktır. ÇHC, 2014 yılında 19. en büyük ihracat partnerimizdir¹.

Ticaret yaratıcı etki, pahalı yerli üretimin diğer üyeden gelen ucuz ithalatta ikame edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu etki, pahalı yerli üretimde kullanılan kaynakların daha verimli alanlara aktarılmasını sağlamaktadır(Viner,1950). Ticaret yaratma bir anlamda refahı artırır denilebilir

Dinamik Etkiler

Dinamik etkiler uzun dönemde GB’nin GSYİH’nın büyüme hızı üzerinde ortaya çıkardığı etkiler olarak tanımlanabilir. Aslen bu etkiler, ekonomik yapıda, üretim kapasitesinde, teknoloji yapısında köklü değişiklikler meydana gelmesi sonucu oluşurlar. Sürekli bir seyir izleyen, orta ve uzun vadede ekonominin yapısında önemli değişimler meydana getiren dinamik etkiler statik etkilerden daha önemli sayılırlar(Viner,1950).

Aynı anda kalkınma hedefleri barındıran Türkiye ve Avrupa ülkeleri ticareti geliştirmek ve gerçekleştirmek için çabalarının bir parçası olarak tasavvur edilebilir temel ekonomik alanlarda politikalarını genişletmektedirler. Ekonomi politikaları - para ve maliye, istihdam, ticaret, yatırım, sanayi, çevre, ulaştırma - ve sosyal politikalar - eğitim ve öğretim, nüfus ve sağlık ve sosyal koruma ile ilgili - muhtaç birbirini takviye ve kapsayıcı hedeflerine ulaşmada sürdürülebilir kalkınmaya gereksinim duyması bu politikaların yönetimini göstermektedir. Sosyal politika küreselleşmeyle birlikte siyasal sorunların çözümlenememesi sebebiyle doğudan batıya göç kavramının etkisine de olmaktadır. Orta doğuda yaşanan iç savaş ve bu

¹ (Çevrimiçi), www.baidu.com Çin’in Dış Ticaret Genel Durumu 2010 (Çince’den Çevirildi), Erişim Tarihi: 12.Mayıs.2012.

savaşın getirileri ticaret dünyasını karşı karşıya getirmiştir. Belirli ticari alışkanlıklara sahip İslam halkı Hristiyan dünyasına göç etmek durumunda kalarak, çoğu ülke de sosyal ve siyasal politika açısından sorunlara neden olmuşlardır. Bu sebeple uluslararası anlaşmaların varlığı günümüzde uyumsuzluk adına bir araç olmuştur(Niclas, 2011).

Devletin de, devletlerin de, sosyal politika yapıcılarının da desteğine ihtiyacı olmaktadır. Ticari oluşumlar diğer taraftan bir nevi teşekkül ettirilen kuruluşlar olarak, menşei topraklarda kendi devlet yönetimiyle ve hareket sahası olan diğer ülkeler coğrafyasında devlet mekanizmalarıyla sıkı iletişim ve işbirlikleri sağlamaktadırlar, kimliklerini ve hareket planlarını deklare ederek faaliyetlerini icra etmektedirler(Niclas, 2011).

Ulusal düzeyde politika tutarlılık ihtiyacı ve uluslararası düzeyde destekleyici bir ticaret özellikle tarım durumunda telaffuz edilir. Dünya nüfusunun üçte biri hala tarımla geçinmektedir, 10 üzerinden 8 kırsal kesimde yoksul çalışan vardır ve 870 milyon insan hala yetersiz beslenmektedir. Gıda atıkları ve gıda kaybının azalmasının getireceğini faydaları rağmen, aslında 2050 yılına kadar yüzde 60'ında 2005 seviyelerinin küresel tarım üretiminde artış 9 milyar kişilik bir nüfusu beslemek için yer almak zorunda olmasıdır. Bu nedenle, 2015 sonrası kalkınma gündemine çok önemli amaç ve hedeflerle ulusal düzeyde ticaret ve tarım politikaları arasında olumlu bir etkileşim getirmemişse de yoksulluğun ortadan kaldırılması için çabalar gösterilmiştir. Muhtemelen tamamlanmamış olacak olan bu çalışma iklim değişikliğine açlık ve adaptasyon azaltılmasına yönelik önlemleri barındırmaktadır. Çok taraflı ticaret sisteminin tarım üretimi ve ticaretinde zararlı sübvansiyonları önemli bozulmaları gidermek için çalışmalara da devam etmektedir(Global Partnership for Development, 2013).

Hizmetler sektörü ekonomik büyüme dahil, ekonomik büyümenin artırılmasında giderek daha önemli bir rol oynamaktadır. Ulaşım, altyapı ve lojistik alanında bir örnek olarak bu gösterilebilir. Dünya pazarlarına gelişmekte olan ülkelerin bağlantı iyileştirilmesi uluslararası ticaretteki rekabet güçleri için değil, aynı zamanda ticaretin kazançlar dahil dağıtımını sadece esastır. Yurtiçi taşıma maliyetindeki iniş çıkışlar uluslararası fiyatlar ve gelişmekte olan ülkelerdeki tüketici fiyatları birbirine düşürmeye çalışmaktadır. Taşıma piyasalar rekabetçi

değilse bile, aracilar kapsayıcı kalkınmayı teşvik etmekle ticaret kapasitesini azaltarak, ticaret potansiyel kazançların bir kısmını köreltirler(UNCTAD, 2015).

Aynı durum telekomünikasyon hizmetleri için de geçerlidir. Bu sektörde Rekabetçi piyasalar yenilikçi çözümler geliştirmek durumunda kalmışlardır. Buna iyi bir örnek, Doğu Afrika Topluluğu'nun örneğinde olduğu gibi, para transferleri, ödemeler ve diğer finansal faaliyetler için cep telefonların kullanılmasıdır. Bu hizmetler, resmi bankacılık sistemi dışında kontrol edildiği gibi olanlar için resmi mali hizmetlere erişimi sağlamakta mümkün olmuştur. Örneğin, mobil para aracılığıyla düzenleyen bölgesel düzeyde daha fazla uyum ve işbirliği bölge genelinde rekabet politikasının iyi durumda olduğunu göstermiştir, böylece bölgesel ekonomik büyümeye teknolojinin bölge içi kullanımında katkısının olduğunu söyleyebiliriz(UNCTAD, 2015).

İKİNCİ BÖLÜM

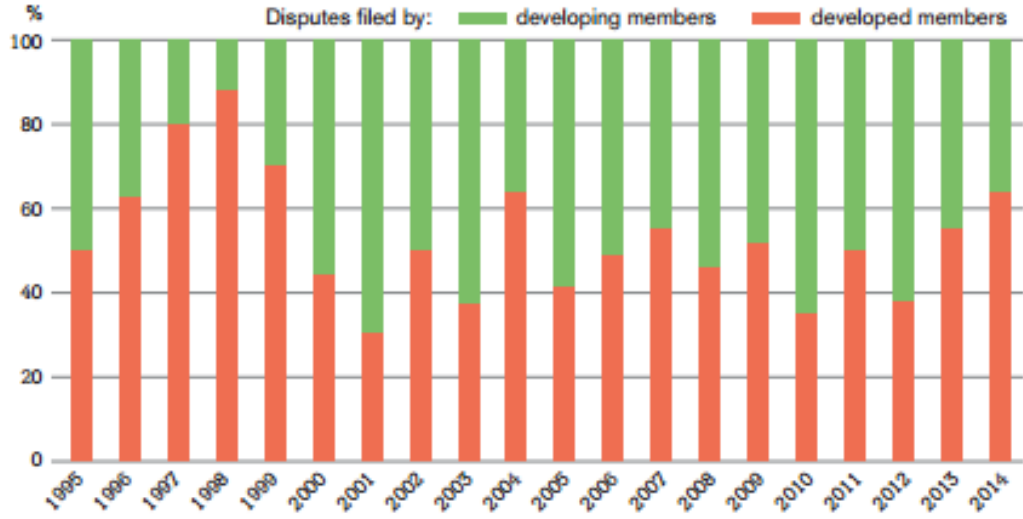
2. DIŞ TİCARETTE UYUŞMAZLIKLARIN GENEL ÇÖZÜM YOLLARI

2.1. Uyuşmazlık Kavram

Aralarında önceden bir ilişki bulunsun ya da bulunmasın insanlar arasında uyuşmazlık çıkmadıkça çözüm ihtiyacı duyulmaz. Hukuki bir kavram olarak düşünüldüğünde, uyuşmazlık insanlar yani gerçek kişiler arasında çıkabileceği gibi, gerçek kişilerle tüzel kişiler arasında yahut tüzel kişiler arasında da çıkabilir. Ancak, uyuşmazlığın toplumsal gerçeklik yönü dikkate alındığında insanlar arasında oluşan ve ortadan kaldırılması gereği duyulan olumsuz bir etkileşim olduğu görülür. Uyuşmazlık çıktığı zaman, bunun çözüm ihtiyacında kendini hissettirir. Anlaşmazlık yani niza, sulh yolu ile halledilemeyen bir uyuşmazlığı yani ihtilafı ifade eder. Uyuşmazlık ise, bir hakkın varlığı, kapsamı veya sonuçları hakkında meydana gelen anlaşmazlıktır. Uyuşmazlık ve dava farklı iki kavramdır. Dava bir uyuşmazlığın halli için devlet yargısına müracatı ifade eder(Konuralp, 2006:3). Dünya’da DTÖ üyeleri arasında sadece hükümetler ve DTÖ üyeleri davanın tarafları veya üçüncü taraf olarak uyuşmazlık çözümü doğrudan katılabilir olan ayrı gümrük bölgeleri mevcuttur. DTÖ kurallarına göre, bir üye bir anlaşmazlık konusuyla belirli bir hukuki veya ekonomik çıkarı olduğunu göstermek zorunda değildir. Örneğin, içinde "EC-Bananas" anlaşmazlıkların - DTÖ tarihindeki en uzun anlaşmazlık- Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliği(AB), ülkelerin Karayip Afrika ve Pasifik(ACP) Avrupa pazarlarına erişimi olan muz üreticileri Amerika Birleşik Devletleri kendisi AB'ye muz ihraç etmiyor olsa bile DTÖ ayrımcılık karşıtı kuralları ihlali ettiği düşüncesiyle şikayetde bulunmuştur. Ancak, çoğu durumda şikayette bulunan elemanı doğrudan etkilememektedir(www.wto.org).

Herhangi bir DTÖ üyesi tarafından resmi bir şikayet, otomatik olarak uzlaştırma sürecini başlatır. Bu ilk aşama, başlangıçta birbirleriyle danışarak anlaşmazlığı çözmek için ilgili üyeler olarak bir "istişareler için istek" yazısı bildirilir. Bu başarısız olursa, bir anlaşmazlık paneli davayı incelemek üzere kurulur. Anlaşmazlık çözme sistemi geliştirilmesi sadece DTÖ üyelerine değil, aynı zamanda küçük gelişmekte olan üyelere de erişim sağlanabilir. Aslında, DSU özellikle

gelişmekte olan üyelere uyuşmazlık çözümüne katılmada yardımcı olmayı amaçlayan hükümler içermektedir. Bugüne kadar, DTÖ önce getirilen şikayetlerin yaklaşık yarısı gelişmekte olan üyeler(Şekil 1.3) tarafından başlatılmıştır(www.wto.org).



Şekil 1.3 DTÖ üyelerine ait uyuşmazlık bildireleri

Kaynak:WTO

Bir devlet DTÖ uyuşmazlık çözüm usulleri çağırarak için siyasi karar alır, ancak, altta yatan çatışma zaten uzun süre olmuştur ve çözülmemiş olarak kalmıştır. Bunun yerine bir ticaret anlaşmazlığına ilk adımı olarak istişareler talebini düşünme fikri daha uygundur. Bu talep iki aşamadan oluşmaktadır(ICTSD, 2012):

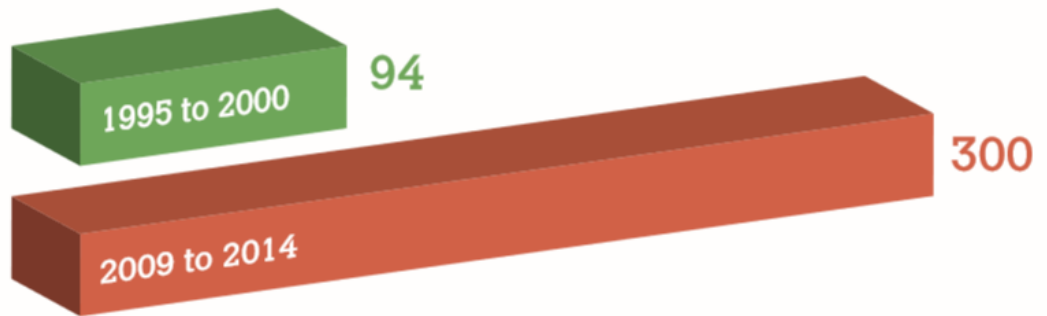
- 1- Çatışma Yönetimi Aşaması
- 2- Uyuşmazlık Çözüm Aşaması

Çatışmaların önlenmesinde zaman içerisinde değerlendirilerek ve belirlenebilir amaç iken, bazı durumlarda, çatışmalar kaçınılmaz ortaya çıkar. Bu gibi durumlarda, hükümetler karar vermeyi içeren eldeki yönetimin üç farklı formlarını kullanırlar. Onlar güç yarışmalara göre çözülebilir, tarafların çıkarları, ya da üzerinden bir üçüncü taraf müdahalesi olmadan müzakerelere kurallarına dayanarak

bu çözümlü kavuşturur. Açıkçası, bir dostane çözümlü tercih edilir ve özellikle gelişmekte olan ülkeler uzaktan takip yöntemini tercih edebilirler(ICTSD, 2012).

Güç temelinde anlaşmazlıkları çözümlü seçeneğinde 'güç' de giderek önem kazanmaktadır. Bu çözümlü bir yönü olduğunu ve hafife alınmaması gereken bir konu olduğunu, kamu bilincinin destek ve empati yoluyla be şekilde güç içerdği unutulmamalıdır. Devletler etkin bir şekilde bu seçeneklerden herhangi bir faydalanmayı elde edebilmek için, etkilenen taraftan veya başka yer sanayii ve hükümet arasından en etkili iletişim yolu seçmek üzere karar alırlar. Başarı üç temel kritere bağılıdır. İlk olarak, hükümet, özel sektörün sorunu için empati derecesine sahip olmalıdır. İkincisi, Ticaret Yönetiminde Pratik Hususlar ile iletişim kurmak için mekanizmalar açık olmalıdır Aralık 2012 sürekli olarak etkin ve verimli bir şekilde bilgi alışverişi yapmak için uyuşmazlıklara çözümlü önerileri getirilmiştir(ICTSD, 2012).

Üçüncüsü, aksi takdirde, hükümetin gündeme almak mümkün olmayabilir, ulusal düzeyde herhangi bir rakip, hatta karşıt çıkarları olmayabilir. Hükümet olsun ya da olmasın, bir ticari bariyer doğasına bağılıdır buna bağılı olmayan hükme çatışma yönetimini meşgul etmeye karar verir. Kamu çıkarlarına en bağılı kazık, ölçü görünürlüğü, sektörün gücü, ilgili çıkar grupları, ve ilgili ticaret ortağı ile ilişkileri, çatışma yönetimi yukarıda anlatılan türlerinden bazıları mevcut olmayabilir(ICTSD, 2012).



Şekil 1.4. DTÖ'ye katılımdaki ülke bazında yıllara göre artış göstergesi

Kaynak:WTO

2.2. Dış Ticarete Uyuşmazlıkların Temel Özellikleri

Prosedüre katılımın tamamen ihtiyari olması, tarafsız üçüncü kişi tarafından verilen kararın taraflar açısından bağlayıcı olmaması, ortaya konan çözüm ile tatmin olmayan tarafın daima mahkemelere veya tahkime gitme imkanının bulunması, uyuşmazlık çözme yöntemlerinin ortak özelliklerinin oluşturur. Uyuşmazlık çözme yöntemlerinde taraflar, kendi uyuşmazlıkları hakkında yine kendileri karar verirler. Hem çözüm süresi üzerinde hem de netice üzerinde taraflara sunduğu kontrol imkanının büyüklüğüne göre uyuşmazlık çözümleri, müzakereden arabuluculuğa, tahkime ve dava yoluna doğru sıralanır: tarafların kontrol imkanı müzakerelerde azami iken, dava yolunda asgari düzeye iner. Uyuşmazlık çözme yöntemleri mahkemelerin iş yükünü ve giderlerini azalttığı gibi, tarafların yargılama için harcadıkları gider ve zamanı da azaltmaktadır(Aktaran Tan, 2006:452).

Uyuşmazlıkları çözüme kavuşturma işlevi, esasında devletin işidir ve devlet bu işlevini, yargı erkini kullanmak suretiyle yerine getirir(Tanrıver, 2006:152).

Uluslararası ticari ilişkilerde taraflar taahhütlerini yerine getirebilmek için her türlü gayreti gösterebilirler dahi, sözleşme hükümlerinin farklı bakış açılarından yorumlanması nedeniyle ticari anlaşmazlıkların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Gümrük işlemlerinde, iş kanunları ve uygulamalarında, tercüme hataları ve noksanlıkları, vb. hususlarda tarafların kontrolü dışında da olumsuz etkenlerle karşılaşabilmek her zaman mümkündür. Taraflar, ortaya çıkacak anlaşmazlığı, öncelikle ticari sözleşmeye tahkim maddesi eklemek ya da ayrı bir tahkim sözleşmesi yapılmak üzere, uluslararası tahkim yoluyla çözmeye karar verebilirler. Tahkim yönteminde taraflar, aralarında çıkan anlaşmazlıkları çözmek için kendi tercihleriyle belirledikleri tahkim kurullarına danışır. Bu çabalardan sonuç alınamazsa ticari anlaşmazlıklar yargı yoluna gidilerek de çözümlenebilir. Ancak böyle bir durumda sözleşmede hangi ülke hukukunun uygulanacağını belirten bir madde olmalıdır.

2.3. Dış Ticarete Uyuşmazlık Nedenleri

Sınır ötesi uyuşmazlıklar, ülke içindeki uyuşmazlıklardan daha uzun sürmekte ve daha yüksek miktarda masraf yapılmasını gerektirmektedir.¹⁶ Tek pazarın tamamlanmasıyla, ticaret hacmi büyümekte ve vatandaşların dolaşımı

hızlanmaktadır. Sınır ötesi elektronik ticaretin de gelişmesiyle, uyuşmazlık konusunun ve uyuşmazlık konusu olan miktarın önemine bakılmaksızın, farklı üye devletlerde ikamet eden kişiler arasındaki uyuşmazlıklar sürekli artmaktadır. Buna paralel olarak, mahkemelerin önüne getirilen sınır ötesi uyuşmazlıkların sayısı da yükselmektedir. Bu uyuşmazlıklar, mahkemelerin aşırı iş yükünden kaynaklanan uygulama sorunlarına ilave olarak, genellikle kanunlar ihtilafı(conflicts of law), yargı yetkisi anlaşmazlıkları(conflicts of jurisdiction) ve pratik güçlüklerin de içinde bulunduğu karmaşık sorunlar doğurmaktadır(Özbek, 2007:269-270).

Kamu hukuku elemanları tahkim çeşitliği yönleriyle önemli olabilir. Tahkim olasılığı hakkında düşünürken dikkate alınması gereken sorulardan biri bir kamu hukuku varlığında tahkime taraf olacak olanların var olup olmadığıdır. Yaygın olarak kabul gören taraflı ve iki taraflı yatırım anlaşmaları devlet katılımı ile tahkim yargılamasını kolaylaştırmıştır. Bunun anlamı devlet dava edilebilir bazı haklarının korunması için önemli adımlar almak durumundadır. Ek sorun olarak bu işlemlerde kamu hukuku ve özel hukuk sorunları büyük ölçüde iç içe olabilmektedir. Bunun bir sonucu olarak, tahkim daha da karmaşık hale gelir. Daha önce birçok tahkim durumunda taraflardan birinin bir devlet kuruluşu ya da diğer kamu hukuku varlık olması için kullanılır. Sadece yirmi yıl önce Karl-Heinz Böckstiegel tahkim için önemli bir analiz girişini şöyle yazmıştı(EJCL, 2013):

“1980'lerin sonundan bu yana dünya, ancak değişti. Devrimcilerden sonra geçiş devlet işletmelerinin ülkelerindeki siyasal sistemin, dönüşümü çoğunlukla ticari şirketlere dönüştü. Dış ticaret artık bir devlet tekeli olmaktadır. Dönüşüm süreci, yine de çeşitli sorunlara yol açmıştır devlet işletmelerinin ve özelleştirme tasfiyesi(örneğin yeni bir şirket tahkim anlaşması imzalayan değildi) bunlara örnek verilebilir. En ciddi sorunlar, ancak, özelleştirme kararlarını ilgiliydi. Bir veri girişi her türlü sahibi tarafından bir kararlaştırılarak yapılmaktaydı. Genellikle, dikkate alınması gerekiyordu sorunun özelleştirilmesi devlet kararında kamu hukuku kuralları çerçevesinde gelişmekteydi. Nitelikli kararın alınıp alınmaması konusu önem kazanmıştır ve buna göre bir mahkeme tarafından kontrol edilebilir olsun veya olmasın tarafsız kurumlar tarafından kontrol şart olmuştu”

“Özelleştirme genellikle bir işletmenin tüm varlıklarını satan anlamına geliyordu. Böyle özelleştirme kararlarını düzenleyen sözleşmeler birleşme ve satın alma durumlarında işlemlerin aynısı değildi. Çeşitli karmaşık sorunlar sözleşme kapsamında hak ve görevlerin uygulanması için çıkılan, bir devlet işletmesi değerini belirleyen başlayarak, özelleştirme tahkim davalarında ele alınması idi”

Başka bir sorun ise ülkeler arası ekonomik dengesizliktir. Ekonomik yapı daha önce olması için kullanılan çok daha karmaşık hale gelmiştir. II. Dünya Savaşından sonra çeşitli kuruluşlar ile uluslararası şirketler, çağdaş ekonomiye sahip olmuştur. Şirketler Hukuku ekonomisinin ihtiyaçlara göre geliştirilmiştir(Sandrock, 2000). Tahkim alanındaki sorunların çözümünde iki grup özellikle önemlidir. Bu sorunlardan biri şirketlerin aynı gruba ait olmayan imza tahkim sözleşmesinin uzantısıdır. Böyle bir uzantısı olasılığı farklı tipik somut durumlarda kabul edilmiştir. Bu gibi durumlarda, örneğin, üçüncü şahısların faydalanmasına karşın davanın devredildiğini açıklamayan ortaklıklar kurumsal alanda zararlı durumları meydana getirmektedir. Sorunların diğer önemli tarafı grup şirketleri içeren karmaşık ticari işlemler ile ilgilidir. Bu birleşme ve satın alma işlemleri bulunmaktadır. Bu karmaşık sözleşmeler genellikle tahkim hükümleri içermektedir. Söz konusu işlemler yeni bir tür birçok karmaşık yasal soruları çevreleyen anlaşmazlıklarda cevaplamak zorundadır(Ehle, 2005).

Hizmetler sektörü ekonomik büyüme dahil ticaret yapımının yanı sıra, ekonomik büyümenin artırılması giderek daha önemli bir rol oynamaktadır. Ulaşım, altyapı ve lojistik alanında bir örnek olarak alınabilir. Dünya pazarları gelişmekte olan ülkelerin bağlantı iyileştirilmesindeki uluslararası ticarete rekabet güçlerini kullanmamakla kalmayıp, aynı zamanda ticaretin kazançlar dâhil dağıtımını için de esastır. Yurtiçi taşıma maliyeti uluslararası fiyatlar ve gelişmekte olan ülkelerde tüketici fiyatları birbiri arkasına düşürmeye başlamıştır. Taşımacılıkl piyasaların rekabetçi olmalarını sağlamanın yanında, araçlar ve kapsayıcı kalkınmayı da teşvik etmektir. Bu yüzden ticaretin kapasitesini azaltarak, ticaret potansiyel kazançların bir kısmını emmektedir(UNCTAD, 2012).

Aynı hizmet telekomünikasyon hizmetleri için de geçerlidir. Bu sektörde Rekabetçi piyasalar yenilikçi çözümler geliştirmektedir. Buna iyi bir örnek, Doğu

Afrika Topluluğu'nun örneğinde olduğu gibi, para transferleri, ödemeler ve diğer finansal faaliyetler için cep telefonları kullanılmasıdır. Bu hizmetler, resmi bankacılık sistemi dışında edildiğini olanlar için resmi mali hizmetlere erişimi sağlamıştır. Örneğin, mobil para düzenleyen bölgesel düzeyde daha fazla uyum ve işbirliği aracılığıyla bölge genelinde rekabet politikası azalmış, böylece bölgesel ekonomik büyümeye katkıda teknolojinin bölge içi kullanımı genişletilmiştir(UNCTAD, 2012).

2.4. Dış Ticaret Alanında En Sık Karşılaşılan Uyuşmazlık Konuları

Türkiye de dış ticaret alanında karşılaşılan sorunlar temelinde maliyetler ve teknik yetersizlikler bulunmaktadır. Buna karşın, Türkiye İhracatçılar Meclisi(TİM) 2007 yılında yayınlamış olduğu raporunda söz konusu sorunları detaylandırarak şu şekilde sınıflandırmıştır(Deloitte, 2014):

- **Royalti-lisans ödemeleri** Eşyanın ithali sonrasında yapılacak royalti-lisans ödemelerinin ithal anında gümrük idaresine beyan edilmemesi nedeniyle, gümrük idaresince yapılan inceleme veya sonradan kontrol neticesinde royalti lisans ödemesi üzerinden ek vergi ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.
- **Transfer fiyatlandırması kapsamında fiyat düzeltmeleri** Eşyanın ithali sonrasında transfer fiyatlandırması çerçevesinde ithal eşyasının fiyatında yapılan düzeltmeler çerçevesinde debit note veya fiyat farkı ödemelerinin beyan edilmemesi nedeniyle, gümrük idaresince yapılan inceleme veya sonradan kontrol neticesinde fiyat artışları üzerinden ek vergi ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.
- **Tarife farklılıkları** Gümrük idaresince beyan aşamasında yapılan muayene ve denetleme veya teslimden sonra kontrol sonucunda yapılan denetlemelerde eşyanın tarifesinin yanlış beyan edilmesi gerekçesi ile muayene sonuçlarına göre alınması gereken ithalat vergileri üzerinden ek vergi ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.

- **Faturalardaki iskontolar** Peşin ödeme ve miktar iskontoları belli koşulları sağlaması halinde gümrük kıymetine dahil edilmesine gerekmemekte olup, bu tür iskontolar dışında yapılan iskontoların gümrük kıymetine dahil edilmemesi halinde, gümrük idaresince yapılan inceleme veya sonradan kontrol neticesinde iskonto miktarı üzerinden ek vergi ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.
- **Menşe uygulamaları** Tercihli gümrük oranlarından yararlanmak için sunulan menşe belgelerinin gerçek dışı veya usulüne uygun olarak doldurulmaması nedeniyle, tercihsiz oranlar üzerinden ek vergi ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.
- **KDV Matrahına giren unsurlarda ihtilaflar** Gümrük kıymetine dahil olmamakla beraber KDV matrahına giren, ardiye ödemeleri, ordino, mesai ücreti, kur farkı ödemeleri gibi unsurların eksik veya hiç beyan edilmemesi durumunda, gümrük idaresince yapılan inceleme veya sonradan kontrol neticesinde bu unsurlar üzerinden ek KDV ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.
- **KDV oranına ilişkin ihtilaflar** Gümrük idaresince beyan aşamasında yapılan muayene ve denetleme veya teslimden sonra kontrol sonucunda yapılan denetlemeler sonucunda; KDV matrahı doğru olsa bile, KDV oranının doğru beyan edilmemesi gerekçesi ile ek vergi ve ayrıca verginin 3 katı para cezası verilebilmektedir.
- **Dahilde işleme rejimi hükümlerinin ihlal edilmesi** Dâhilde işleme rejimine ilişkin hükümlerin ihlali halinde(örneğin rejimin öngördüğü sürede ihracatın yapılmaması veya ikincil işlem görmüş ürünlerin beyan edilmeden serbest dolaşıma sokulması gibi), rejim ihlali kapsamında ağır para cezaları uygulanabilmektedir.
- **İthalı lisansa, şarta, izne tabi eşyanın beyanı** Gümrük idaresince beyan aşamasında yapılan muayene ve denetleme veya teslimden sonra kontrol sonucunda yapılan denetlemeler sonucunda; eşyanın ithali, lisansa, şarta,

izne veya belli kuruluşların vereceği uygunluk veya yeterlilik belgesine tabi olduğu ancak bu izinlerin alınmadığı tespit edilirse ağır para cezası uygulanabilmektedir.

- **Belirgin şekilde farklı cinsten eşya tespiti** Transit veya antrepo rejim beyanında bulunan eşyanın belirgin şekilde farklı cinsten olduğunun tespiti halinde, farklı çıkan eşyaya ilişkin ağır cezalar uygulanmaktadır.
- **Antrepoda eksiklik/fazlalık çıkması** Gümrük idaresinin izni alınmadan antrepodan eşya çıkarılması veya değiştirilmesi ya da eşyanın bir kısmının fazla/noksan olduğunun anlaşılması hallerinde, bu eşyanın gümrük vergileri kadar ek tahakkuk ile ağır para cezaları uygulanabilmektedir.
- **Muafiyet hükümlerine uyulmaması** Gümrük mevzuatındaki nihai kullanım hükümleri veya belirli durumlarda sağlanan gümrük muafiyetlerine ilişkin koşulların ihlal edilmesi halinde eşyanın vergileri kadar ek tahakkuk ve para cezası uygulanabilmektedir.
- **Özet beyana konu eşyanın noksan veya fazla çıkması** Özet beyana göre fazla/noksan çıkan kaplara ilişkin eksik yüklendiğinin kanıtlanamadığı takdirde, bu noksan kaplara ait para cezası uygulanabilmektedir.
- **Mevzuata aykırı işlem yapılması** Gümrük Kanunu'na ve ikincil düzenlemelere aykırı olarak işlem yapılması dolayısıyla gümrük idarelerince usulsüzlük cezaları düzenlenebilmektedir.

2.5. Dış Ticarete Uyuşmazlık Çözüm Yolları

Uluslararası ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıkların giderilmesine yönelik çeşitli yöntemler mevcuttur. Tarafların uyuşmazlığın aralarında görüşülerek sonuçlandırılması veya uyuşmazlığın bir ulusal mahkemeye (alıcı veya satıcının ülkesinde) götürülmesi yerine aşağıdaki yöntemlerden birisine başvurması da mümkündür. Uygulamada genellikle bu yöntemlerden hangisine müracaat edileceği satış sözleşmesinde belirtilir. Özel hukuk alanında ihtilâflar aslî olarak genel yargı yoluyla Mahkemelerde, istisnaî olarak da ihtilâfın tarafları arasında ihtiyarî tahkim

ve sair yollarla çözümlenmektedir. Tahkim dışında ihtilâfların çözümü genellikle müzakere, uzlaşma, hakem bilirkişilik, ön hakemlik, üçüncü kişinin müdahalesi gibi usullerle olmaktadır. Bu usuller bir yargılama usulü olmayıp tamamen ihtiyarî ve müeyyidesiz usullerdir(Balcı, 1999:23).

Rekabet Politikası, sanayi ve tarım politikalarını tamamlayabilir. Karteller ve dışlayıcı rekabet karşıtı uygulamalar üretim maliyetlerini artırarak ya da pazarlara erişimlerini kısıtlayarak KOBİ'leri etkilemektedir. Örneğin, tarımsal girdiler(örneğin tohum ve tarım ilaçları) ve işlenmesi ve perakende sonunda kurumsal konsantrasyon küçük tarım üreticileri üzerinde zararlı etkileri oluşturur. Rekabet otoriteleri KOBİ'lerin desteklenmesinde rol oynayabilir. Örneğin, Kore Adil Ticaret Komisyonu, büyük perakendeciler veya üreticileri ile ticari ilişkilerinde KOBİ'lere destek ve danışmanlık hizmeti vermektedir ve KOBİ'leri desteklemek için diğer kuruluşlarla işbirliği içinde önlemleri uygular(Kaira, 2008).

Rekabet hukuku ve politikası nedeniyle de alıcı sayısının az olması, normalde ulusölararası şirketlere küçük ölçekli çiftçilerin yetersiz müzakere gücünden kaynaklanmaktadır. Alıcılar tarafından kartelleşmeye maruz kalan piyasalar endişeleri gidermekte kullanılabilir. Alış kartellerin gelişmekte olan birçok ülkede ve AGÜ'lerde küçük çiftçilerin yoğun bir gelir kaynağı olarak kahve, pamuk, çay, tütün, süt ve balık gibi önemli gıda ürünleri görülmektedir. Bu tür işçi dövizleri ve mobil ödemeler gibi finansal hizmetler, olarak, rekabet politikası ve kolluk bu piyasaların böylece kapsayıcı gelişimine katkı, açık ve rekabetçi kalmasını sağlamak olabilir. Bu daha düşük maliyetle(dövizleri sektöre sokar) kazancın yanı sıra resmi finansal hizmetlere erişimi de finansal kaynak sunarak mobil ödeme hizmeti sağlamaktadır. Bu hizmetler nüfusun düşük gelirli kesimlerinde ekonominin güçlendirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. EAGÜ'leri gelişmekte olan tüketicilere fayda sağlayacak olan piyasalarda esnafa bırakılmış olacaktır(Fox, 2008).

Pamuk, bahçecilik, kümes hayvanları ve sığır eti sektörlerinde Zambiya Rekabet Komisyonu müdahaleler gerçekleştirmektedir, özellikle toplumun en yoksul kesimlerine yarar sağlayan bu sektör, rekabet politikası ve sürdürülebilir kalkınma için iyi sonuçlar elde edilebilindiği görülmüş ve örnek olarak seçilmiştir. Tarımcılık sektöründe, Komisyon, birleşme kontrolü ile rekabetin sağlanmasını daha sonra Zambiya halkında ihracat adına teşviklerin olduğu görülmüştür ve tarımcılık ihracat

piyاسasında ülkenin rekabet gücünü gelişmiş, iç piyasada daha fazla istihdam yaratmak adına başarılı olmuştur(Levenstein ,2001).

2.5.1. Müzakere Yolu

Müzakere yolu, bir ihtilâf vukuunda tarafların veya temsilcilerinin bir araya gelerek çözüm aramaları usulüdür. Taraflar genellikle aralarındaki ihtilâfin çözümünde, yargı yolunun uzun sürmesi, yüksek maliyet getirmesi, ilişkilerin zarar görmesi gibi hususları dikkate alarak çözümü görüşmeler yoluyla halletmeyi düşünürler. Taraflar arasında müzakere yolu ile ulaşılacak çözümün yargı yolundan daha avantajlı olabileceğine inananlar bu görüşmelerde önemli rol üstlenirler. Bu rolleri içerisinde; aralarındaki mevcut sözleşmeleri, bu sözleşmeden doğan yükümlülüklerini, anlaşmazlığın müzakere yoluyla çözümlenememesi durumunda doğabilecek zararları ve menfaatler dengesini gerçekçi biçimde kurabilmeleri yer alır. Müzakere yoluyla ihtilâfların çözümünde dikkat edilecek en önemli husus hak kaybına neden olabilecek dava için başvuru ve zaman aşımı süreleridir. Küçük hataların büyük hak kayıplarına neden olabileceği, her iş adamı ve yöneticinin ancak tecrübe edinerek kazanabildiği sonuçlar olmaktadır. Tarafların, müzakerelerde hukuk müşavirlerini hazır bulundurmaları veya müşavirleri vasıtasıyla temsil edilmelerinin, ihtilâfların görüşülerek halledilmesinde yararlı olacağı muhakkaktır(Balcı, 1999:24).

Müzakere yöntemi üçüncü bir kişinin hiçbir şekilde uyuşmazlık çözümüne müdahalede bulunmaması nedeniyle tamamıyla taraf kontrolünde gerçekleşen bir yöntemdir. Ancak tarafların yaşamakta oldukları hukuki uyuşmazlık nedeniyle psikolojik gerginlik içinde olmaları onların üçüncü bir kişinin müdahalesi olmadan bir araya gelerek hukuki uyuşmazlık konusunda müzakerelerde bulunup bir çözüm üretmelerini pratikte zorlaştırmaktadır(Perçin, 2011:181).

İşte bu nedenle uygulamada tarafsız bir üçüncü kişinin müdahalesi ile hukuki uyuşmazlığın çözümünü sağlamayı amaçlayan birçok alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi mevcuttur. Bu yöntemler; “uzlaştırma”, “teknik bilirkişilik”, “ön hakemlik” “üçüncü kişinin sözleşmeye müdahalesi”, “arabuluculuk” gibi yöntemlerdir(Perçin, 2011:181).

2.5.2. Uzlaştırma Yolu

“Uzlaştırma” yönteminde, uzlaştırıcı denilen tarafsız üçüncü kişi, tarafların aralarındaki anlaşmaya göre hukuki uyuşmazlığın çözümü konusunda ya sadece tavsiyelerde bulunur ya da değerlendirmeleri sonucunda bir karar verir. “Teknik bilirkişilik” yöntemine ise daha çok taraflar arasındaki sözleşmenin ifası konusunda miktar, kalite, seviye gibi teknik sorunlar ortaya çıktığı zaman başvurulur. Teknik bilirkişi bu konuda bir tespitte bulunur. “Ön hakemlik” yöntemine ise, taraflar arasındaki sözleşmenin ifası sırasında ortaya çıkan ve acilen müdahale edilmesi gereken durumlarda başvurulur. Bu yöntemde tarafların yerel mahkeme veya tahkim yargılamasına başvurmalarından önce, ön hakem tarafından geçici bir karar verilmektedir. “Üçüncü kişinin sözleşmeye müdahalesi” yönteminde ise taraflar arasındaki sözleşme, söz konusu üçüncü kişi tarafından yorumlanmakta, doldurulmakta veya uyarlanmaktadır. “Arabuluculuk” yönteminde ise, taraflar arabulucu nezaretinde bir araya gelerek hukuki uyuşmazlığın çözümü konusunda müzakerelerde bulunmaktadırlar. Arabulucunun amacı, müzakerenin sağlıklı bir şekilde ilerlemesini ve tarafların kendi çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamaktır(Perçin, 2011:182).

2.5.3. Hakem-Bilirkişilik Yolu

Taraflar, aralarındaki sözleşmenin ifası sırasında ortaya çıkacak teknik sorunların çözümlenebilmesi için uzman bir kişiye yetki verebilirler. Bu kişiye hakem-bilirkişi denmektedir. Hakem-bilirkişinin incelemeleri sonucunda konu aydınlanmış ve taraflar ikna olmuş iseler ihtilâf resmi yargıya veya tahkime gitmeden çözülmüş olur. Taraflar arasındaki sözleşmede hakem-bilirkişilerin kararlarının bağlayıcılığı şart kılınmış ise, hakem-bilirkişilerin kararlarına uyulmasa dahi bu kararlar mahkeme veya tahkimde kesin delil teşkil eder. Zira taraflar hakem-bilirkişilerin kararlarına uyacaklarına söz vermiş olmakla bu kararların kesin delil olma vasfını da kabul etmiş sayılmaktadırlar(Balcı, 1999:30).

2.5.4. Resmi Uyuşmazlık Çözüm Yolları

İdarenin her türlü eylem ve işlemine karşı yargı yolunun açık olması(Anayasa m. 125, D) hukuk devleti ilkesinin bir gereğidir. İdare ile bireyler arasında çıkan uyuşmazlıklar, “idari yargı” sisteminin benimsendiği ülkemizde, bu amaçla kurulmuş

olan idare mahkemelerince çözümlenmektedir. Ancak günümüzde, belirli koşullarda ve belirli uyuşmazlıklarda, bir taraftan kamu idaresinin kaynaklarının tedbirli kullanılmasına ve idarenin sorumluluğunun artmasına imkan verirken, diğer taraftan bireylerin haklarını aramasını sağlayabilecek alternatif çözümler bulunmaktadır. Son yıllarda idari uyuşmazlıkların çözümünde önemli bir gelişme gösteren yargılama dışı usuller, mukayeseli hukukta büyük ilgi görmektedir(Özbek, 2005:90).

2.5.4.1. Mahkeme Yargılaması

Mahkeme yardımını veya müdahalesini sınırlayan hükmü tamamlayıcı bir hükümdür. Mahkeme verilen kararın icra edilebilirliğine karar verebilir. Hakem veya ön hakemin zamanında veya etkin olarak hareket edemeyecekleri hallerde, taraflar mahkemeye başvurabilir. Bu haller mevcut değilse, başvuru hakemden alınacak izne bağlıdır. Mahkemenin verdiği tedbir kararı, mahkeme aksini kararlaştırmadıkça, hakem kararının icra edilebilir hale gelmesiyle veya davanın reddedilmesiyle kendiğilinden ortadan kalkar.

2.5.4.2. Tahkim

Tahkim, taraflar arasında doğmuş veya ileride doğabilecek olan, üzerinde serbestçe tasarruf yetkisine sahip oldukları belli hukuksal uyuşmazlıkların, devlet yargısı dışında, tarafların kendileri tarafından belirlenebilen ve adına hakem denilen, tarafsız özel kişiler eliyle, nihai olarak karara bağlanmasını ifade eder. Kısaca tahkim, hukuk uyuşmazlıklarının mahkemeler yerine hakem adı verilen üçüncü kişiler eliyle çözülmesi sistemidir(Yılmaz, 2004:76).

Tahkim, tarafların aralarında çıkmış veya çıkabilecek bir uyuşmazlığın hallini, kendi seçtikleri resmî sıfatları olmayan özel kişilere(hakemlere) bırakmalarına ve uyuşmazlığın bu hakemlerce çözülmesine verilen isimdir(Turan, 2008:1).

Tahkimin hiçbir millî hukuka tabi olmaksızın var olabilmesi; millî değer yargılarının dışında yaşayabilmesi; özellikle ülke mahkemelerinin hiçbir türdeki yardımına gerek kalmaksızın da etkin olabilmesi, bir idealin, ama çoğu zaman bir hayalin içeriğini oluşturur. Bunun karşısında ise iddia edildiği şekliyle millî hukukların ve mahkemelerin milletlerarası tahkimi, tahakküm altına alması; milletlerarası tahkimin fiilî ve hukuki nedenlerle söz konusu millî değer yargılarına,

boyun eğmek zorunda kalması biçimindeki kâbus, bulunmaktadır(Yeşilova, 2008:83).

Özellikle 1950’li yıllardan itibaren başlayan süreçte, tahkimin belli bir milli hukuka tabi olmadan da geçerliliğinin sağlanması; delocalised/ denationalised bir hâlde de yürütülebilmesi savunulmuşsa da özellikle o yıllarda, New York Sözleşmesi’nin hazırlanması sırasında, bu tür düşünceler hayli erken bulunmuştur(Yeşilova, 2008:83).

Tahkim devlet kazasına nazaran sahip olduğu bazı avantajlar yönünden(çabukluk, gizlilik, ekonomiklik, ihtilafın uzmanlar eliyle çözülmesi vs...) özellikle milletlerarası sahada tercihen başvurulmuş bir yargılama yolu olmuştur. Yine milletlerarası sözleşmelerde bir tarafın hukukuna olan güvensizlik; usûl ve esasa uygulanacak hukuku tarafların serbestçe tayin edebildiği ve işin mahiyetine vâkıf bağımsız hakemlerin işe el koyduğu tahkim yolunun taraflarca tercih edilmesine sebep olmuştur(Turan, 2008:84).

Yabancılık unsurunun yoğun bir biçimde görüldüğü, tarafların ve hatta hakemlerin farklı ülke hukuklarına tabi olduğu milletlerarası tahkimde, yine iddia edildiği şekliyle son derece pratik nedenlerle seçilen tahkim yeri hukukunun ve mahkemelerinin söz konusu tahkim yargılamasına karşı nasıl bir tavır takınacağı; aynı esnada anılan tahkimle ilgili yargı yetkisini haiz başkaca milli hukukların olup olamayacağı; bu hâlde özellikle tahkim yeri hukuku ve mahkemelerince hiçbir yabancılık unsuru içermeyen tahkim uygulamalarına nazaran daha farklı bir anlayışın geçerli kılınıp kılınmayacağı, hep yukarıda sözü edilen hayalin yahut kâbusun yaşandığı durumlar olmaktadır(Yeşilova, 2008:84).

Tahkim: “Kanunun menetmediği konularda, taraflar arasında doğmuş ve doğacak anlaşmazlıkların, bir akit veya kanun hükmü uyarınca devlet yargısına başvurulmadan, taraflarca veya kanunla doğrudan doğruya seçilmiş olan veya tarafların veya kanunun yetki tanıdığı şahıs ve mercilerce tayin edilmiş bulunan kimseler aracılığı ile çözümlenmesidir.” Tahkimin yukarıda yapılan tarifinden, geçerlilik şartlarını(unsurlarını) çıkarmak mümkündür(Balcı, 1999:103).

Tahkimin tanımından, tahkim müessesesinin geçerlilik şartları(unsurları) şu şekilde sıralanabilir(Balcı, 1999:104):

Konu: Tahkim kanunun yasaklamadığı konularda yapılabilir. Kamu düzeni ve ahkâm-ı şahsiye ile ilgili konularda tahkime gidilemez.

Taraflar: Tahkim için en az iki veya daha fazla tarafın varlığı gereklidir.

İhtilâf: Taraflar arasında doğmuş veya doğacak bir ihtilâf bulunmalıdır.

Tahkim İradesi: Tahkimin en önemli sıhhat şartı, taraflar arasında doğabilecek veya doğmuş ihtilâfların tahkim usulü ile çözümleneceği hususunun, serbest iradeleriyle İhtiyarî Tahkim şeklinde veya kanunun öngörmesiyle(genel yargının yetkisiz kılınarak) Mecburi Tahkim şeklinde tanzim edilmiş bir sözleşmeye dayanmasıdır.

Hakem Tayini: Sözleşme ile veya kanun hükmü ile, ihtilâfi çözecek kimselere(hakem veya hakemlere) yetki tanınması veya bu kimselerin ne suretle tayin edileceğinin belli edilmiş olması gereklidir.

Hiçbir anlaşmazlık yoksa, hiçbir tahkim de olamaz. Tek parti belki bir kıymetli evrak şeklinde olsada, diğer borçlu olan bir miktar para ödemek durumunda kalır ve borçlu yükümlülüğü konusunda itiraz edemez. Varolan tahkim şartı varsa, soru, alacaklı veya mahkeme eylem tarafından yükümlülüğün uygulanmasını aramalıdır. Alacaklı ya da orada yükümlülük varlığına dair hiçbir anlaşmazlık olmazsa, tahkim şartı çağırmak gerekir ya da tahkimin olup olmadığını ortaya çıkmak gerekmektedir. Alacaklı seçerse borçlu, yükümlülük uygulanmasını engellemek için istek ve tahkim kurulunun atanmasında davacı tarafından seçilen güzergahı yönetebilir, ya da tahkim şartında ısrarcı olabilir(International Commercial Arbitration, 2005).

Yukarıda belirtilen iki örnek de anlatıldığı gibi tahkimin işleneceği herhangi genel anlaşma yolundaki gibi bir sorun olmakla birlikte, genel olarak kabul edilen bir çözümle yolla çıkılan ortak bir durum vardır. Tahkim başladıktan sonra tarafların anlaşmazlığını için dava olarak tahkimin sürdürülmesi yaygındır. Taraflar anlaşmazlığı çözmek için bir anlaşma sonrasında, artık Hakem Heyeti düşünceleri için herhangi bir ihtilaf bulunmamaktadır. Bununla birlikte, Model Kanunun 30 belirtildiği gibi(International Commercial Arbitration, 2005);

“Eğer taraflarca talep ve Hakem Heyeti tarafından itiraz değilse Tahkim yargılaması sırasında taraflar anlaşmazlığını

(1), Hakem Heyeti, bir tahkim kararı formunda yerleşim kaydetmek işlemleri sona erecek ve anlaşılan terimler anlaşılan şartlarda kabul edilecektir,

(2) Ödül madde 31 hükümleri uyarınca yapılır ve bir ödül olduğu belirtilmelidir. Böyle bir ödül davanın esasına ilişkin herhangi bir başka ödül olarak aynı statüye ve etkiye sahiptir. "

2.5.5. Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları

Anglo-Sakson menşeli bir kurum olan alternatif uyuşmazlık çözüm yolları, temelde pragmatist bir karakter taşıması sebebiyle, küreselleşmenin de etkisiyle, Kıta Avrupası ülkelerinde de hızla işlerlik kazanmaya, uygulama alanı bulmaya başlamıştır. Genel çerçevede, alternatif uyuşmazlık çözümünden maksat, tarafsız ve objektif konumda bulunan üçüncü bir kişinin, aralarında uyuşmazlık bulunan tarafları, ortaklaşa bir çözüme ulaşmaları için bir araya getirerek iletişim kurmalarını ve bu suretle sorunlarının çözümünü kendilerinin bulmalarını sağlamasını yahut onlara somut olayın koşullarına ve özelliklerine uygun olarak, üzerinde mutabakata varabilecekleri optimal çözüm önerileri üretip sunmak suretiyle, uyuşmazlığın halli bağlamında destek vermesini öngören ve Devlet mahkemelerinde cereyan eden yargılamaya nazaran seçimsizlik bir yol olarak işlerlik kazanan ve tümüyle gönüllülük esası üzerine bina edilmiş olan uyuşmazlık çözüm yolları bütünüdür(Tanrıver, 2006:151).

Alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinde, uyuşmazlığı yaratan taraflar, yine kendi kendilerine uyuşmazlığı sonlandırabilmekte ve çözüme katkı sağlayabilmektedirler. Bu bağlamda, uzlaştırma yönteminde, doğrudan görüşmelerin taraflar üzerinde yarattığı olumlu sonuçlar ile tarafların çözüm sürecinde daha etkin olabilmesinin getirdiği olumlu sonuçlar bir potada eritilmektedir. Taraflar, bir üçüncü kişinin yardımıyla; ancak, yine kendi inisiyatifleri ile aralarındaki uyuşmazlığı çözebilmektedirler(Bulur, 2007:31).

Alternatif uyuşmazlık çözümü mekanizmaları, sürecin esnekliğini korumayı hedefler. Avrupa Komisyonu'nun 2002 tarihli Yeşil Kitabında alternatif uyuşmazlık

çözümü konusundaki pozisyonunu yansıtan öneri aşağıdaki gibidir(Şimşek ve Bölten:6):

“Alternatif uyuşmazlık çözümü esnektir, bu da kural olarak tarafların, alternatif uyuşmazlık çözümlerine başvurmakta tamamen serbest olduğu ve hangi kurumun veya kimin süreci yürüteceğinin, hangi sürecin izleneceğinin, ilgili süreçte şahsen mi yer alacağını yoksa temsilcisi aracılığıyla mı temsil edileceğinin ve nihai olarak söz konusu süreç neticesinde elde edilen sonucun ne olacağını belirlenmesi konusunda serbest olması anlamına gelmektedir(Şimşek ve Bölten:6).

Aşağıda belirtilen çeşitli özellikler, bütün Alternatif Uyuşmazlık Çözümü süreci için aynıdır;

- Genelde dava yoluna göre daha az resmidirler,
- Dava yoluna göre daha hızlı ve görece uygun fiyatlı bir alternatif sağlarlar,
- Genelde hükme bağlanmış kararlardan sonra uyuşmazlık konusunda tarafları anlaşarak sulh olmaya teşvik ederler,
- Genellikle hukuki davaya kıyasla oldukça gizlidirler,
- Hukuki kurallarla bağlı olmadıklarından vaka bazlı uyarlanacak kadar esnekler
- Hakimler ve hukukçulardan sonra özel uygulayıcılar tarafından bir ücret karşılığı yapılır(Şimşek ve Bölten:6-7).

Alternatif uyuşmazlık çözümü, taraflar arasındaki uyuşmazlığı çözmek için kullanılan, dava yolu hariç çeşitli süreçleri içeren bir şemsiye terimdir. Farklılıklar, resmîlik derecesi, hukukçuların ve diğer tarafların hazır bulunması, üçüncü kişinin(örneğin arabulucunun) rolü, ve ulaşılan anlaşmanın yasal statüsünü kapsar¹⁴. Yukarıda belirtilen farklılıklar hariç, alternatif uyuşmazlık çözümü yöntemlerinin bazı ortak özelliklerini tanımlamak mümkündür(Şimşek ve Bölten:6);

- Geniş çapta alternatif uyuşmazlık çözümü yöntemleri mevcuttur,
- Alternatif uyuşmazlık çözümü dava yolunu kapsamaz,

- Alternatif uyuşmazlık çözümü yapısal bir süreçtir,
- Alternatif uyuşmazlık çözümü normalde tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin varlığını içerir,
- Alternatif uyuşmazlık sürecine bağlı olarak üçüncü taraf, diğer iki tarafın bir karara ulaşması konusunda tarafları yönlendirir yahut da onların adına bu kararı alır, ve
- Alternatif uyuşmazlık çözümü esnasında ulaşılan karar bağlayıcı ya da bağlayıcı olmayan bir karar olabilir.

Avrupa Komisyonu, Yeşil Kitabında 15 medeni hukukta ve ticaret hukukunda alternatif uyuşmazlık çözümü konusunu, tahkimi hariç tutacak şekilde, tarafsız üçüncü bir kişi tarafından yürütülen “mahkeme-dışı” uyuşmazlık çözümü yöntemleri olarak tanımlamıştır(Şimşek ve Bölten:8-9).

Tahkim tarafların anlaşması üzerine kurulmuş olması gerekir. Sadece bu da aralarında ortaya çıkmış arabuluculuğun razı olması gerektiği anlamına gelmez, aynı zamanda tahkim kurulunun yetkilileri tarafından kabul etmiş olan bu sınırlı anlaşmanın var olduğu anlamına gelir. Sonuç olarak, mahkeme tarafından verilen ödül kendisine sunulduğu gibi anlaşmazlığı olmamalı ve taraflar arasında ortaya çıkmış olabilecek herhangi bir sorunda diğer milletvekilleriyle ilgili telaffuz etmemelidir. New York Sözleşmesi'nin V belirtildiği üzere(International Commercial Arbitration, 2005);

"1. Kararın kabulü ve uygulanması, bu çağrılır kime karşı tarafın talebi üzerine, reddedilebilir. . . eğer bu parti tanımada ve yetkili makamda tenfiz aranırsa bunu ispat etmek gerekir: ...(c) veya tahkime sunmak açısından, ya da kararları içeren tarafından tasarlanan bir fark ile ödül fiyatlarının tahkime sunulması, bu konularda kapsam dışındadır"

Çoğu durumda tahkim sadece yarı-rızaya shiptir. Çoğu tahkim anlaşmaları esas sözleşmede tahkim maddesi şeklindedir. Hakem fıkraları gelecekte ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların çözümü için bilmek durumundadır. Bir uyuşmazlık

ortada yoksa, taraflar artık anlaşmazlıkla tahkime teslim edilmelidir bu şekilde ancak anlaşma olabilir(International Commercial Arbitration, 2005);

- *Anlaşmazlıkları davacı olarak mahkemelere açmak isteyebilirsiniz. Ancak, bunu yaparken davalı tarafından engellenmiş olan tahkim devam etmek zorunda olabilir. New York Sözleşme'nin II belirttiği üzere;*

"3. sürece, tahkim tarafları bakınız, taraflardan birinin talebi üzerine, taraflar bu maddenin anlamı dahilinde bir anlaşma yapmış olan ilgili bir konuda bir eylem olacaktır. Akit Devletin, mahkemede söz konusu anlaşmanın geçersizliğinde devletin çalışmayan ya da gerçekleştirilemeyen otoriteleri yetersiz bulunur. "

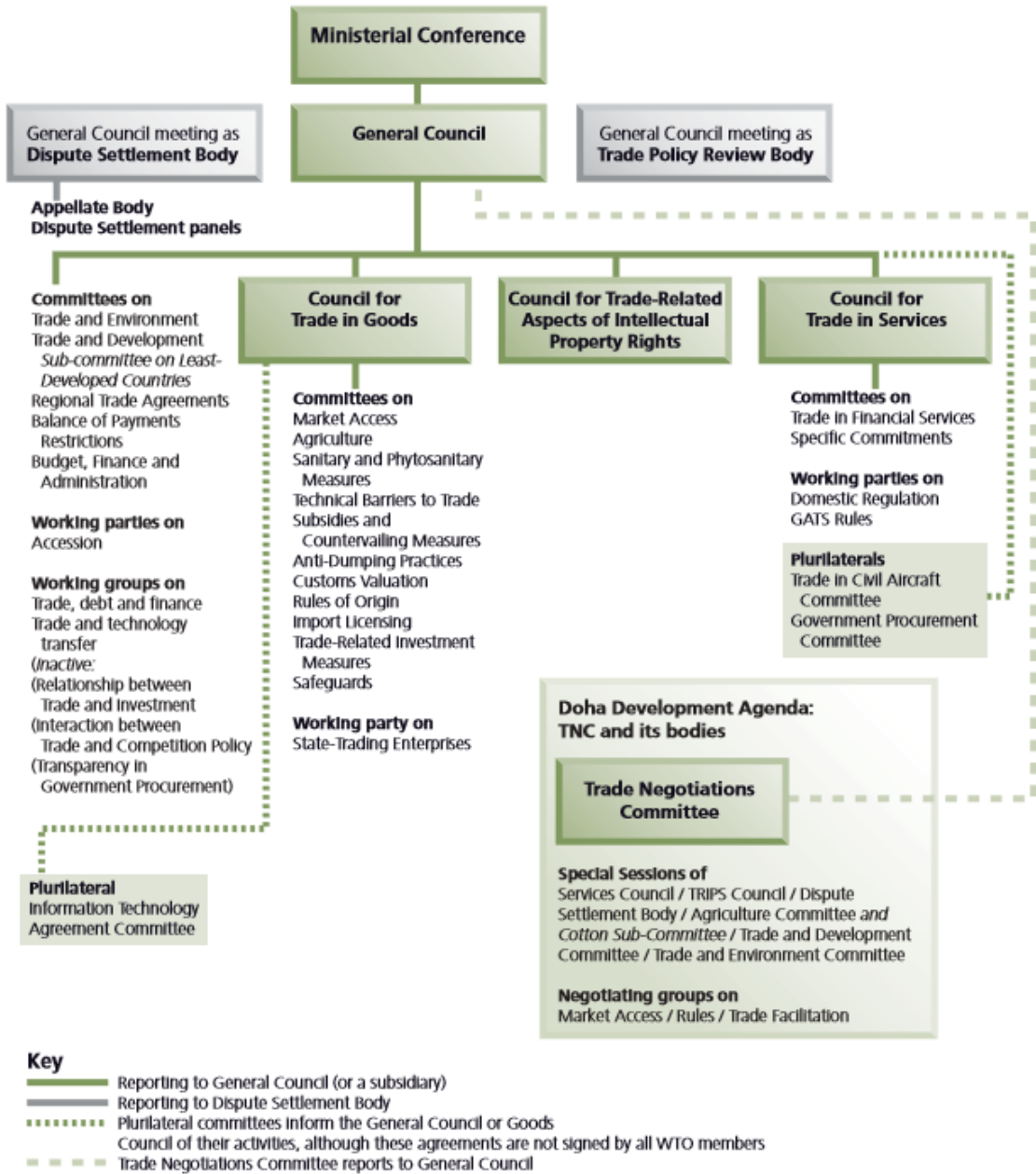
Anlaşmazlıkların çözümü bütün DTÖ üyelerinden oluşur. Anlaşmazlıkların çözüme ulaştırılması Genel Konsey sorumluluğundadır. Çözüm sürecinde davayı dikkate almada, Komite'nin bulgularını veya itiraz sonuçlarını reddetmek için uzmanlar "panelleri" kurmak adına Konsey tek yetkiye sahiptir. Bu kararlar ve önerilerin uygulanması ve bir ülke kararına uymaması durumunda konsey misilleme yetkisi gücüne sahiptir(www.wto.org):

- Birinci aşama: Danışma(60 güne kadar) başka herhangi bir eylem yapmadan önce anlaşmazlık ülkelerini kendi aralarındaki farklılıklara göre inceler ve uygun yerleştirme adına birbirleriyle iletişim kurmalarını gerçekleştirir. Bu başarısız olursa, onlar da arabuluculuk veya diğer herhangi bir şekilde yardım etmeye DTÖ yönetiminden yardım alınabilir.

Panel(bir panel için 45 güne kadar atanacak artı panel için 6 ay içerisinde sonuçlandırma durumu): İkinci aşamadır. İstisnalar başarısız olursa panel atamalarında ülkeler şikayetçi olabilirler. "Dock" ülke bir kez panelin oluşturulmasını engelleyebilir, ancak Anlaşmazlıkların Çözümü Konseyi bu durumla ikinci kez karşılaştığında(paneli atanması karşı bir fikir birliği olmadığı sürece), randevuları artık bloke edilebilir.

Resmen panel açılması durumunda konsey öneriler yapmak adına yardımcı olur. Panelin raporu sadece Anlaşmazlıkların Çözümü Konseyinde oy birliği ile reddedilebilir çünkü sonuçları devirmek zorundadırlar. Panelin bulgularının açıklanması için anlaşmalara dayalı olması gereken sonuçların olması gerekir(URL)

Panelin nihai raporu normalde altı ay içinde uyuşmazlık taraflarına verilmelidir. Bu durumu içeren ticaretti yapılan bozulabilir malların dahil acil durumlarında, son üç aya kadar süreç kısılır(www.wto.org). DTÖ'nün genel yapılandırmasına dair şema aşağıdaki şekil 1.3'de verilmiştir.



Şekil 1.5. DTÖ Genel Yapısı

2.6. Mahkemeler Karşısında Tahkimin Avantajları ve Dezavantajları

Aralarında uyuşmazlık bulunan taraflar, yargısal yollara veya alternatif uyuşmazlık çözüm yollarına başvurmak konusunda tam bir serbestiye sahiptir. Uyuşmazlığın çözümü için alternatif bir çözüm yönteminin kararlaştırılmış olması, Devletin mutlak yargılama yetkisini ortadan kaldırmadığı gibi; alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi ile ilgili bir kayıt, diğer tarafa kural olarak herhangi bir itiraz hakkı vermez. Bununla beraber, tarafların, Devlet mahkemelerinde görülen “yargılama” yerine, alternatif bir uyuşmazlık çözüm yolu tercih etmeleri, kendilerine birtakım avantajlar getirebilir. Alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin, mahkemede cereyan eden “yargılama”ya göre olumlu yönlerini değerlendirmek gerekirse(Bulur, 2007:33):

- Taraflar uyuşmazlık çözüm sürecine doğrudan doğruya katılırlar ve özellikle sonucun elde edilmesinde egemendirler,
- Uyuşmazlık çözüm sürecinde gizlilik ilkesi geçerli olduğu için, taraflar arasındaki ilişkiler zarar görmeden gelecekte de devam edebilir,
- Uyuşmazlıklar daha az giderle ve daha seri bir şekilde çözüme kavuşturulur,
- Tarafların haklılığından ziyade aralarındaki menfaatler dengesinin tekrar kurulması gözetilir; bir başka ifadeyle, geçmişini değil geleceği gözetilen bir anlayış hakimdir,
- Her iki tarafın da tatmin edilmesini amaçlayan(kazan-kazan) bir anlayış egemendir,
- Daha esnek ve daha ılımlı bir süreç olması dolayısıyla daha yaratıcı çözümler ortaya konulabilir,
- Uyuşmazlık konusu, uzman kişilerce incelenebilir ve değerlendirilebilir

Tüm bu olumlu yönlerinin dışında, elbette AUÇ yolları bakımından birtakım olumsuz durumlar da söz konusu olabilir. Örneğin, tarafların herhangi birinde

uzlaşmaya varmak konusunda genel bir isteksizlik olması durumunda, süreç işlerlik kazanamayacaktır. Yine, taraflar arasında mali veya hukuki bir eşitsizliğin olması durumu, sürecin olumlu bir şekilde işlemlenmesini ve her iki tarafın da memnun olacağı bir çözüme ulaşılmasını engelleyecektir. Ayrıca, çözüm sürecine katkı sağlayacak olan üçüncü kişilerin bağımsızlığındaki, tarafsızlığındaki ve kalitesindeki yetersizlik, AUÇ yollarının kendisinden beklenen olumlu etkiyi yaratmasını engelleyebilir. Son olarak söylemek gerekir ki AUÇ yolları, küçük uyuşmazlıklar ve tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri işlerden kaynaklanan uyuşmazlıklarda işlerlik kazanan bir çözümler süreci olduğu için, işlevinin sınırlı kalması durumu ortaya çıkmaktadır(Bulur, 2007:33).



3. BÖLÜM

3. DIŞ TİCARETTE UYUŞMAZLIKLARIN ULUSLARARASI TİCARİ TAHKİM YOLU İLE ÇÖZÜMLENMESİ

3.1. Uluslararası Ticari Tahkim Kavramı

Uyuşmazlıkların çözümünde anılan makul istem ve beklentiler iç hukukta olduğu kadar, milletlerarası hukukta da alternatif çözüm yollarını davet etmiştir. İşbu mutlak ihtiyari tercihler arasında görüşme; uzlaşma ve arabuluculuk gibi esnek usullerin yanı başında, ticari uyuşmazlıkların hızlı, kesin ve güven verici bir biçimde çözümlenmesinde, tarafların irade ve maul isteklerine azami oranda yanıt veren en önemli usul “tahkim” veya “hakemlik” kurumudur(Sadroleőrafi, 2006:315-316). Tahkim ve uluslararası tahkim, çeşitli kriterler kullanılarak ayrıma tabi tutulabilir. Tahkim belli bir kurumun güvencesi ve denetim altında onun tarafından önceden genel olarak tespit edilmiş bulunan kurallara uygun bir surette cereyan edecek olup olmamasına göre, kurumsal tahkim olarak da ayrıma tabi tutulabilir(Yılmaz, 2004:79).

Gönüllü tahkim her iki tarafın kendilerini bağlayıcı olarak kabul etmiş bir karar için bir veya daha fazla tarafsız kişilere aralarındaki farklılıkları sunmayı kabul ettiği bir süreçtir. Uluslararası ticaret alanında, satış sözleşmesinde bir hüküm içerir ve tahkim için sağlayan satın almak için kendi anlaşmazlıkları çözümünde bir yöntem olarak tahkim kullanmak isteyen satıcı ve alıcılar için gelenektir. Tüccarlar tahkim hükümlerinin geçerliliği ile ilgili ticaret yaptığı ülkelerin yasaları hakkında bilgi sahibi olmaları bu nedenle önemlidir. Bir anlaşmazlık ortaya çıktığında, sözleşmeye tarafın bir alış ya da satışına yaptığına dair o anda üstlendiği bir yükümlülüğu önlemek için hakemlik kurulur ve bu şekilde olası durumlar reddedebilir, eğer sözleşmede bir tahkim şartı değer olmaz durum geçersiz sayılır. Bir anlaşmazlık çıktığında, zayıf bir durumda parti hakemlik anlaşmasına uymayı reddedebilir. O davanın esasına oldukça uzak bir yasal teknik olarak olumlu bir kararın alınması davayı uzatma riskini taşır ve hatta belki de taraflardan biri o mahkemeye gitmemeyi tercih edebilir(Rosenthal, 2001) .

Tahkim ile ilgili dünyanın farklı ülkelerinde yasaların önemli olanlarının temellerinde çoğunlukla tekdüze olmadığı dikkat çekmektedir. Örneğin, ABD'nin elli bir eyaletindeki yasaların tamamı homojen değildir. Farklı ülkelerde geçerliliğe ve tahkim şartı uygulanması yöntemlerine ilişkin farklı yasalar vardır. Ülkelerin grupları, vatandaşları arasındaki ticari sözleşmelerde tahkim maddelerin geçerliliğini tanıması adına bazı uluslararası anlaşmaları kabul etmektedir. Bu nedenle ticaretle uğraşanların gelişmeler hakkında bilgi sahibi olması gerekmektedir ki, hükmü satış ülkelerin yasalarına uymak için ifadelerin nasıl olması gerektiği konusunda yorum yapabilsin. Hatta tam olarak anlayışa sahip olan bir tahkim şartı içeren satın alma veya satış sözleşmesi içine girdiğinde ve bir anlaşmazlık sonrasında bilgili olan ön plana çıkar. Eğer her iki taraf da yerleşim yöntemi olarak tahkim önlemek istiyor ise bu iki ülkenin yasaları maddesinin geçerliliğini tanıyacak olsun ya da olmasın, bilgili olan kazanan tarafta olacaktır(Rosenthal, 2001).

Birleşmiş Milletler Teşkilatı da, uluslararası tahkimin gelişmesini desteklemek amacıyla çalışmalar yürütmüştür. Bu amacını gerçekleştirmek için, ülkelere örnek bir model olmak üzere, 1976 yılında kısaca UNCITRAL (United Nations Commissions on International Trade Law = Birleşmiş Milletler Ticaret Hukuku Komisyonu) olarak adlandırılan uzlaştırma kurallarını yayınlamıştır(Yılmaz, 2004:83).

Bir uluslararası ticari işleminde bir anlaşmazlığa parti için en uygun durum, kişinin kendi mahkemelerinde dava etme hakkının geçerli olmasıdır. Mahkemeler titizlikle tarafsız olsa bile, o partinin bir tanıdık prosedürü izleyerek ve kendi dilinde, düzenli avukatlarını kullanarak güvenilir olduğunu göstermektedir(International Commercial Arbitration, 2005).

Bu işlem bir parti için iyi olsa da, yabancı için farklı olabilir ve sözleşmenin dilide aynı olmayabilir. Bu sebeple bir dilde, bir yabancı prosedürde tartışmalarda tüm zorluklarla karşılaşmaktadır. Diğer taraf için o kadar iyi olmasa da, şirketin aşına olan avukatlarını kullanmak mümkün olmayabilir. Diğer taraf, tüm sıkıntı ve gereken masraf ile yabancı bir ülkede kalmakta iken bir partinin kendi evinde kalması ise adil olmayan bir durumdur(International Commercial Arbitration, 2005).

Bu tür uyuşmazlıklarda tahkim, eşitsizlikleri azaltmak için bir araçtır. Tahkim biri veya diğer tarafın ülkesinde bulunan bir tahkim organizasyonunda yer alması mümkün olmakla birlikte, tahkimin üçüncü bir ülkede bulunan bir tahkim kurumu tarafından yönetilmesi de mümkündür. Ayrıca, birçok tahkim kuruluşları dünya çapında tahkimi de yönetmektedir. Dünya çapında hizmet sunmak için önde gelen tahkim kuruluşları arasında etkin bir rekabet vardır. İlginç bir örnek Amerikan Tahkim Birliği tarafından sağlanmaktadır. Bu iç tahkim hizmet sağlayıcısı olarak uzun ve seçkin bir tarihe sahiptir. Adıyla da belirlendiği gibi herhangi bir görüntüyü azaltmak için, farklı ülkelerde ofislerini bulundurmaktadır; Dublin, İrlanda Avrupa ofisi olarak hizmet vermektedir. Uyuşmazlık Çözümü, için Uluslararası Merkezi aracılığıyla uluslararası anlaşmazlıklar için tahkim hizmet sağlayıcısı olarak hizmet vermektedir(WTO, 2014).

Devlet açısından uyuşmazlığa taraf olan mahkemelerin desteklenmesi hakkında özel endişeler vardır. Devlette yer alan bir tahkim organizasyonunda devlete karşı hakemlik konusunda yardımcı olabilmektedir. Bu faktör yabancı yatırımcıların ev sahibiliğinde devletin dışında çeşitli tahkim forumlarının birinde tahkim tesis seçeneğine de sahip olması durumunu getirmiştir, son yıllarda ikili yatırım anlaşmaları sayısında bu şekilde olağanüstü artış görülmüştür. Yabancı mahkeme kararının uygulanması ile karşılaştırıldığında uluslararası ticari tahkim mevcut popülerlik için son bir sebep olarak ödülün icra ile karşılaştırılması kolaylığıdır. Devletin ve icra istendiği Devlet arasında bir antlaşma olmadığı sürece, istenen mahkeme kararını uygulamak için hiçbir uluslararası yükümlülük artık yoktur.

3.2. Tarihçe

Eski Mısır Uygarlığı, Eski Yunan, Roma ve İslam Hukuklarında uyuşmazlıkların çözümünde hakeme başvurulduğu görülmektedir. Nitekim Eski Yunan düşünürlerinden Demosthene; “Müdafaalar”ında: “Tarafaların aralarındaki anlaşmazlıklarda, hakeme başvurmaları mümkün olduğu gibi, istedikleri kimseleri de hakem seçebilirlerdi, seçtikleri hakemin kararına boyun eğerdiler ve ona itiraz etmezlerdi” demektedir. Roma hukukuna baktığımızda ise devletin yargı işlerine ilk müdahalesinin kamu yararının ağır ihlal edildiği durumlarda ortaya çıktığı görülmektedir. Özel hakların ihlalinde ise ilk başlarda bu fiillerin koğuşturulmasını

fiilden zarar gören kişiye bırakılmıştır ve bu da toplumda bir kargaşaya sebebiyet vermiştir. Ortaya çıkan bu kargaşaların önlenmesi için aralarında anlaşma çıkan kişiler bu anlaşmazlığı çözüme kavuşturmak için ilk başlarda bir üçüncü kişinin hakemliğine başvurmuşlardır. Uzmanlığına başvuru bu üçüncü kişi toplumdaki örf ve adeti iyi bilen, güvenilir kimselerdir. Tarafların kendi istekleri ile başvurdukları bu usule İhtiyari Tahkim adı verilmekteydi. Zamanla devletin güçlenmesi ve yargı işlerine daha fazla müdahale etmesi ile birlikte devlet aralarında anlaşmazlık bulunan tarafların hakeme başvurmaları konusunda zorlamaya başlamıştır ve bu sistem de zamanla Zorunlu Tahkim adını almıştır(Azizov, 2004:17).

Son yıllarda Türk hukukunda sıkça gündeme gelen, tahkim kavramının geçmişinin, tarihsel olarak çok eskiye dayandığı söylenebilir. Hatta ismi tahkim olarak anılması bile, uyuşmazlıkların hakemler yoluyla çözülmesi yöntemi, devlet yargısından önce ortaya çıkmış ve devlet yargısından sonrada varlığını sürdürmüştür. Ayrıca İslam hukukunda da, hakemlik kurumuna önem verildiği ve medeni kanundan önceki dönemde Mecellede tahkim kavramının geçtiği bilinmektedir. Kitab-ı Mukaddes'ten ve Kuran'dan örnekler verilerek, tahkimin kutsal din kitaplarında da yer aldığı belirtilmektedir(Yılmaz, 2004:79). Tahkim hükümlerinin geçerliliğine ilişkin kanunları ve uluslararası anlaşmalar analiz ederken, üç geniş alanda konuyu ayrılmıştır(Rosenthal, 2001);

Birincisi, Cenevre Protokolü 24 Eylül 1923, Avrupa ülkeleri, İngiliz İmparatorluğu, Brezilya ve Japonya birçok yerinde çoğunluğa kapalı olarak gerçekleştirilmiştir. Protokolde imzalayan her iki taraf tahkime ticari sözleşme ile bağlantılı olarak, gelecekte veya mevcut tüm tartışmalar, olası anlaşmazlıkları önlemek için üstlendiği farklı imza yetkilerinin vatandaşları arasında bir tahkim anlaşmasının geçerliliğini tanıyarak kabul edilmiştir. Bazı rezervasyonlarda farklı müteahhitlik devletlerin yargı ile ilgili yapılan, ancak pratik amaçlar için bir tüccar Cenevre Protokolü onaylamış olan ülkelerin kendi vatandaşları arasında bir tahkim şartı korumasında olacağını özetlenebilir.

Ama Cenevre Protokolü ve onaylanması ülkelerdeki yasaların mutlaka tahkim yargılamasının içine girmek durumunda olduğunun bir göstergesidir. Mahkemeler davayı ele reddedebilir , ama bundan sonra parti isteyen tahkim ve tahkim

kurulunun, iyi sanığının olmamasına rağmen dava ile devam etmek isteyebilir. Bununla birlikte, tüm durumlarda davalı yokluğunda devam bir hakemlik izin verir. Anlaşmada tahkimin İngiliz hukukuna göre yapılacak olduğunu varsayılırsa çoğu durumda, İngiliz mahkemeleri, böyle bir hakemlik yapabilirler(Rosenthal, 2001).

İkincisi, Amerika Birleşik devletlerinin, New York'da 1920'de düzenlediği konferansta gerçekleşmiştir. Üçüncüsü ise Orta ve Güney Amerika Cumhuriyetleri ile Kanada arasında gerçekleşmiştir. Birkaç Pan-Amerikan konferanslarında ticari tahkim ele alınmıştır. Son olarak, 1931 Dördüncü Ticari Pan-Amerikan Konferansı'nda, bir çözümlük konusunda bir çalışma yapmak için Pan-Amerikan Union görüşmeleri kabul edilmiştir. 1933 yılında Pan-American Union Amerikan Yarımküre ülkelerde hep kanun ve tahkim prosedürleri benimsenmesi çağrısında bulunarak Montevideo Amerikan Devletleri Yedinci Uluslararası Konferansı'na bir rapor yayınlamıştır. Ama bu rapora rağmen sadece Kolombiya, 1938 Kanunda, “kesinlikle uzlaşma sağlansa bile bir tahkim şartının geçerliliğinde korunmak istiyorum” diyerek yorum yapmıştır. İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri ve diğer bazı Avrupa ülkelerinin kanunlarında olduğukça geniş bir yasa kabul edilerek yabancı bir yargının kabul göreceğine dair bildiri yayınlamıştır. Brezilya 1923 Sözleşme'yi onaylamış olsa da, bir yabancı yargı veya ödül kendisinin uygulanması için tahkim çağrısında tahkim şartının geçerlilik korunmasında güven verecek olan en son anlaşmayı 1939 Medeni Kanun'da belirtmiştir(WHO, 2015).

Buradan da anlaşılacağı gibi dünyanın pek çok yerinde sömürgelerinin bulunması nedeniyle ticari ilişkilerini geliştiren İngiltere, tahkimi ilişkide bulunduğu ülkelere de tanıtılarak, ticari ilişkilerinde ortaya çıkan anlaşmazlıkları, milletlerarası tahkim kuruluşları eliyle karara bağlanmasının ilk adımlarını atmıştır. Bu nedenle bugünkü kurumsal anlamda tahkimin ilk örneği 1697 tarihli İngiliz Tahkim Kanunu(Arbitration Act)'dur(Yılmaz, 2004:79).

3.3. Uluslararası Ticari Tahkimin Fonksiyonu ve Hukuksal Niteliği

Uluslararası tahkim kurumunun hukuki niteliği konusunda iki ayrı görüş ileri sürülmektedir. Bunlardan ilki, Fransız doktrininde geçerli olan, tahkimi “akdi” veya “kazai” şeklinde iki gruba ayıran tasnif; ikincisi ise, Alman doktrininde geçerli olan,

tahkimi “maddi hukuk”(özel hukuk) veya “usul hukuku”(kamu hukuku) şeklinde iki gruba ayıran tasniftir.

Kazai teori, akdi teoriye bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Kazai teoride, yargılama devletin tekelinde olduğundan, tahkim mahkemesinin, hukuk düzeninin kendisine vermiş olduğu yetkiye dayanarak, bağımsız faaliyette bulunduğunu ve aynı zamanda tahkim mahkemelerinin devletin hukuk mekanizmasının bir parçası olduğu ifade edilmektedir. Kazai teoriye göre, tahkim sözleşmesi her ne kadar taraf iradelerinedayansa da, taraflara böyle bir yargı yoluna başvurma yetkisini tahkim yeri hukuku vermektedir(Azizov, 2004:25).

Tahkimin hukuksal niteliği konusunda, yukarıdaki iki teoriden ayrı ancak benzer sonuçları olan, karma bir görüş de ileri sürülmüştür. Bunlara göre ise, tahkim anlaşması, hem sözleşme hem de yargısal özellikler taşımaktadır. Başlangıçta tarafların tahkime gidip gitmemek, hakemlerin seçimi ve buna ilişkin anlaşmalarında, serbest iradeleri hakim olmakla birlikte, bu noktadan sonra yargılama, devlet mahkemesinde olduğu gibi, böyle bir uyuşmazlıkta uygulanacak kamu hukuku kuralları çerçevesinde yürütülür. Dolayısıyla çıkışında özel hukuka ilişkin özellikler taşıyan tahkim, yargılama aşamasında, usul hukukunun kurallarına tabi olarak devam eder. Bu nedenle, tahkimin hukuksal niteliği karmadır(Yılmaz, 2004:80-81). Her üç teori taraftarına da rastlamakla birlikte, genellikle üçüncü görüşün(karma teorinin) baskın olarak kabul edildiğini söyleyenlerde vardır(Yılmaz, 2004:81).

DTÖ'nün temel işlevleri ticaret müzakerelerine ve(uyuşmazlık çözümü dahil) müzakere taraflı ticaret kurallarının uygulanması ile ilgilidir. Özel odaklar bu fonksiyonları destekleyen dört belirli politikalara verilir(WTO, 2015):

- Gelişmekte olan yardım ve üyelerinin yeni ticaret önlemler veya eskileri değiştirmek için küresel ekonomik politika oluşturma
- Rutin bildiriminde ihracata teşvik
- İşbirliği ile ihtisas yardımı
- Gelişmekte olan ülkelere ve geçiş ekonomilerine yardım

Gelişmekte olan ülkeler, toplam DTÖ üyeliği yaklaşık dörtte üçünü oluşturmaktadır. Bununla birlikte piyasa temelli ekonomilere "geçiş" sürecindeki ülkeler ile DTÖ giderek daha önemli bir rol oynamaktadır.

Bu nedenle, çok dikkat özel ihtiyaçları ve geliştirmekte olan sorunları geçiş ekonomileri sayesinde ödenir. DTÖ Sekreteryası'nın Eğitim ve Teknik İşbirliği Kurumu sistemin nasıl çalıştığını açıklamak ve tren hükümet yetkilileri ve müzakerecileri yardımcı olmak için bir dizi program düzenlemektedirler. Olayların bazıları söz konusu ülkelerde düzenlenen, Cenevre'de bulunmaktadır. Programlar bir dizi diğer uluslararası kuruluşlar ile ortaklaşa düzenlenmektedir. Bunların bazıları eğitim kursları şeklindedir. Diğer durumlarda bireysel yardım teklif edilebilir(WTO, 2015).

Konular çok taraflı müzakerelerde etkin katılarak rehberlik DTÖ taahhütleri DTÖ katılmak için müzakereler ile uğraşan ve uygulanmasında yardımcı bir şey olabilir. Özellikle aralarında az gelişmiş geliştirmekte olan ülkeler, ticaret ve tarife verileri kendi ihracat çıkarlarına ve DTÖ organlarında katılımları ile ilgili olan konularda yardımcı olurlar(WTO, 2015).

Uluslararası Ticaret Merkezi, geliştirmekte olan ülkelerin ihracatı tanıtımına yardımcı olarak 1964 yılında GATT tarafından kurulmuştur. Bu ortaklaşa DTÖ ve Birleşmiş Milletler, UNCTAD ile ikinci oyunculuk(Ticaret ve Kalkınma BM Konferansı) tarafından işletilmektedir(UNCTAD,2002).

Merkezi formüle etme ve ihracatı teşvik programlarının yanı sıra ithalat işlemleri ve teknikleri uygulama konusunda yardımcı olmak için geliştirmekte olan ülkelere gelen isteklere yanıt verirler. Bu ihracat pazarları ve pazarlama teknikleri konusunda bilgi ve tavsiye sağlar. Bu ihracat tanıtım ve pazarlama hizmetlerini kurulmasındaki hizmetler için gerekli personel eğitimini sağlarlar. Bu merkezin yardımı en az gelişmiş ülkelere serbestçe kullanılabilir(UNCTAD, 2002).

3.4. Türk Hukukunda Uluslararası Ticari Tahkim ile İlgili Düzenlemeler

Milletlerarası uygulamada tahkimin hangi hukuki rejime bağlı olacağı önemli sorun oluşturur. Bundan dolayı milletlerarası tahkimde öncelikle çözümlenmesi gereken temel problem olarak öne çıkar. Nitekim hukukumuzda MTK, milletlerarası

tahkim kanusu ilk baştan ele alırken, değinilen ivedi soruna kapsamlı bir mantık ve anlayış doğrultusunda geniş içerikle düzenleme gereğini duymuştur(Sadroleşrafi, 2006:319-320):

- A- Kanun, milletlerarası tahkimin kapsamını ilke olarak ‘‘yabancılık unsuru’’ taşıyan ve ‘‘tahkimin yerinin Türkiye’’ olarak belirlendiği uyuşmazlıklar olarak belirlenmiştir(m. 1/II).
- B- Aynı hüküm uyarınca taraflar ya da hakem veya hakem kurulunca bu kanun hükümleri seçilen uyuşmazlıklar hakkında da uygulanır. Bu itibarla ilgililerin bu kanunun yetkili olacağına karar vermeleri yeterlidir.
- C- Madde 1/II buyruğu uyarınca, kanunun 5. Maddesinin ‘‘mahkemede tahkim itirazı ve anlaşması’’ ile 6. Maddesinin ‘‘ihtiyati tedbir veya ihtiyati hacze’’ ilişkin hükümleri ‘‘ tahkim yerinin Türkiye dışı’’ belirlendiği durumlarda da uygulanır. Bundan dolayı tahkim yeri ülke dışında belirlendiğinde de MTK’nın sözü geçen hükümleri sınırlı olarak dahi olsa istisnaen uygulanır. Böylece anılan durumlarda da yetkili Türk makamları önünde pekala tahkim itirazı ile ihtiyati önlem ve ihtiyati haciz söz konusu olabilecektir.
- D- Yukarıdaki hususların yanı sıra, 21.01.2000 tarihli ve 4501 sayılı ‘‘Kamu Hizmetleri ile İlgili İmtiyaz şartlaşma ve Sözleşmelerinden Doğan Uyuşmazlıklarda Tahkim Yoluna Başvurulması Halinde Uyulması Gereken İlkelere Dair Kanun’’ uyarınca yabancılık unsurunun bulunduğu kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinden doğan uyuşmazlıkların milletlerarası tahkim yoluyla üzülmesi de bu kanuna tabi kılınmıştır(m. 1/V).

Uluslararası tahkim konusunda Türk mevzuatında kapsamlı bir değerlendirme, ilk defa, 1982 yılında yürürlüğe giren 2675 sayılı Milletlerarası zel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında Kanunla(MÖHUK) yapılmıştır(m., 43-45). ‘‘MÖHUK’ un ilgili maddeleri 1991 yılında 3731 sayılı Kanunla kabul edilen 1958 tarihli Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve Tenfizi Hakkındaki New York Sözleşmesi hükümlerini kaynak yaparak düzenlenmiştir.’’⁸ MÖHUK yabancı hakem kararları ile mahkeme kararlarını aynı kapsamda mütalaa etmiş, uluslararası karaktere ait bir tanımlama getirmemiş ve sadece tanıma ve tenfizi düzenlemiştir. MÖHUK ve NY Sözleşmesinin ortak karakteri, ‘‘tanıma’’ ve ‘‘tenfiz’’de karşılıklılık

esasını benimsemiş olmalarıdır(MÖHUK; m.,44 , NY Sözleşmesi; m., I/3)(Emek, 1999:8).

NY Sözleşmesi de MÖHUK gibi, uluslararası tahkim yerine, yabancı hakem kararlarının tanınması ve tenfizini düzenlenmiştir. Sözleşmenin I/1'inci maddesinde, sözleşmenin; gerçek veya tüzel kişiler arasında doğan uyuşmazlıklarda, tanınması ve icrası istenen devletten başka bir devlet toprağında verilen hakem kararlarının tanınması ve tenfizine uygulanacağı belirtilmektedir. NY sözleşmesi böylece, hakem kararının tabiiyetinin tahkim yerinin bulunduğu ülke olduğunu(toprak esası-devlet arazisi) kabul etmiştir. NY Sözleşmesi, aynı zamanda tanınması ve icrası istenen devlette milli sayılmayan hakem kararları hakkında da uygulanmaktadır(NY Sözleşmesi; m., I/1)(Emek, 1999:9).

Tahkimle ilgili düzenlemeye Anayasa'nın 125.maddesinde de yer verilmiştir. 13.08.1999 tarih 4446 sayılı Kanun'un 2.maddesiyle eklenen hükümlerle, kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinde bunlardan doğan uyuşmazlıkların milli ve milletlerarası tahkim yolu ile çözülmesi öngörülmüş, milletlerarası tahkimin söz konusu olabilmesi için yabancılık unsur öğesinin bulunması koşulu aranmıştır. Bu düzenleme ile bu tür sözleşmelerden doğacak olan uyuşmazlıkların çözümünün Danıştay'ın görev alanından çıkartılarak uyuşmazlıkların tahkim yoluyla giderilmesine imkan tanınmıştır(Tuncay, 2013:880).

Milletlerarası Tahkim Kanununun taslak çalışmaları 1997 yılında Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsünce başlatılmış, UNCITRAL model kanunu ve İsviçre Devletler Özel Hukuku Kanunu'nun milletlerarası tahkime ilişkin hükümlerinden esinlenerek hazırlanmıştır. 21.06.2001 tarihinde kabul edilen 4686 sayılı kanun 05.07.2001 tarihinde yürürlüğe girmiştir(Tuncay, 2013:883).

Tahkimin belli bir kurumun güvencesi ve denetimi altında onun tarafından önce genel olarak tespit edilmiş bulunana kurallara uygun bir surette cereyan edecek olup olmamasına göre kurumsal tahkim(organize tahkim) ve kurumsal olmayan tahkim(ad hoc tahkim) olarak ayırma tabi tutulabilir.

3.4.1. Ad Hoc(Arızı) Tahkim

Ad hoc tahkim, tarafların serbest iradelerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan düzenlemelerine bağlı bulunana, kurumsal olarak bir yere tabi olmayan, taraflar arasında ortaya çıkacak sadece somut belli bir uyuşmazlığı sonuçlandırmak üzere geçici olarak varlık kazanmış tahkim türüdür. “Tesadüfi hakem mahkemesi” olarak da adlandırılan ad hoc hakem yargılamasında, taraflar tahkimin kurumsal korumasından yoksundurlar. Ayrıca bu tahkim türünde önceden hazırlanmış bir tahkim tüzüğü de yoktur(Yılmaz, 2004: 78).

Ad hoc tahkimin ilk düzenlenişi 1961 tarihli Avrupa Milletlerarası Ticari Tahkim Sözleşmesi ile olmuştur. Daha sonra 15 Aralık 1976 tarihinde Ad hoc tahkime ilişkin en modern kurallar, Birleşmiş Milletlerin Milletlerarası Ticaret Hukuku Komisyonu(UNCITRAL) tarafından hazırlanıp 31/98 sayılı Genel Kurul Kararı ile kabul edilmiştir. Taraflar yaptıkları sözleşmelerde, aralarında çıkacak uyuşmazlıklarda çözüm yolu olarak Ad hoc tahkimi kararlaştırmışlarsa ve taraflar eğer tahkimin bazı yönlerini düzenlememişlerse, sözleşmelerinde UNCITRAL tahkim kurallarına atıf yaptıkları takdirde sözleşmede düzenlenmeyen boşluklar söz konusu UNCITRAL kurallarıyla doldurulur(Azizov, 2004: 15).

3.4.2. Uluslararası Kurumsal Tahkim

Belli bir kurum tarafından önceden tespit edilen kurallara göre cereyan eden ve cereyan ediş biçimi itibariyle bu kurallara uygunluğunun sağlanması, ilgili kurumca teminat altına alınmış bulunan tahkime, kurumsal tahkim denir. Bu tür tahkimde uyuşmazlığın çözümünde tahkimi idare eden, sekreterlik hizmetlerini yürüten dolayısı ile organizasyon ve tüzük sunan daimi bir kurum mevcuttur. Kurumsal tahkim türünde belli bazı tanınmış ülkelerin ticaret odaları(Viyana, Stockholm vs.) hizmet vermektedirler ve genellikle uluslararası tahkimde bu ticaret odaları tercih edilmektedir(Yılmaz, 2004: 77).

Ad hoc tahkim türünde tahkimi organize eden ve tahkim kurallarına sahip herhangi bir kurum mevcut değildir. Ad hoc tahkimin tercih edilmesinin sosyal, siyasal, ekonomik ve psikolojik nedenleri vardır. Kalkınmakta olan ülkelerde yatırım yapan yabancı şirketlerin, ev sahibi ülkelerdeki daimi hakem mahkemelerine ve o ülkelerdeki devlet yargısına güvensizliği aynı zamanda ev sahibi ülkenin de yine

yabancı bir ülkede bulunan mahalli veya uluslararası bir tahkim kurumuna olan güvensizliği ad hoc tahkimin tercih nedenleri arasında saymak mümkündür. Ad hoc tahkimin tercih edilme nedenlerinden bir diğeri de tarafların ihtilafın çözümü konusunda bizzat kendilerinin müdahale etmeleri, hakem tayin etmeleri gösterilebilir. Ad hoc tahkim aynı zamanda kurumsal tahkime göre daha az masraflı olmaktadır. Çünkü kurumsal tahkimde hakemlerin yanı sıra tahkimi organize eden kuruma da ücret ödenmektedir. Ayrıca Ad hoc tahkimde tahkimin esaslı unsurlarından biri olan gizlilik prensibinin daha iyi korunması bu tahkim türünün tercih nedenleri arasında gösterilmektedir(Azizov, 2004: 16).

Kurumsal tahkimde daimi bir hakem kuruluşunun idaresi ve onun önceden hazırlanmış kuralları bulunmaktadır. Taraflarca sözleşmede düzenlenmemiş hususlar kurumun kurallarına göre yönetilmektedir. Bu tahkim kuruluşlarına örnek olarak;

- Milletlerarası Ticaret Odası(International Chamber Of Commerce-ICC)
 - Londra Uluslararası Tahkim Divanı(London Court Of International Arbitration-LCIA)
 - Amerikan Tahkim Kurumu(American Arbitration-AAA)
 - Tahkim Hakemleri Kurumu(Chartered Institute Of Arbitrators)
- gösterilebilir.

3.4.2.1. Yatırım İhtilaflarının Halline Dair Uluslararası Merkez(ICSID)

Türk tahkim kanuna yansıyan, diğeri bi uluslararası sözleşme ise, 1965 tarihli Washington sözleşmesi olarak bilinen, “Devletler ve Devletlerin Vatandaşları Arasındaki Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Hakkında(ICSID) Sözleşmesi”dir. Türkiye Cumhuriyet Hükümeti bu sözleşmeyi, 24.06.1987 tarihinde 3460 sayılı yasa ile onaylamakla, sözleşme hükümleri, 07.10.1988 tarih ve 88/13325 sayılı BKK ile yürürlüğe girmiştir(02.06.1988 tarihli, 19830 sayılı RG’de yayımlanmıştır). ICSID Dünya Bankasının İnsiyatifi ve ön çalışması sonucu kurulmuş Uluslararası hükmü şahsiyete sahip bir kurumdur. Merkezi Washington'dur. Merkezin amacı sözleşmede yer alan hükümler doğrultusunda taraf devletler ile diğeri taraf devletlerin vatandaşları arasında yatırımlardan kaynaklanan

uyuşmazlıkların uzlaştırma ve tahkim yolu ile çözümlenmesine çalışmaktır(Tuncay, 2013:883).

ICSID bünyesinde “İdari Konsey”, “Sekreterlik” ile “Uzlaştırma ve Hakemlik Panelleri” bulunmaktadır(Aktaran, Emek, 1999: 29) :

a) İdari Konsey; her akit devletten gelen birer temsilciden oluşmaktadır. Her üyenin bir oy hakkı bulunmaktadır. Dünya Bankasının başkanı otomatik olarak İdari Konseyin de Başkanlığını yürütmekte, fakat oy hakkı bulunmamaktadır. İdari Konsey, yatırım anlaşmazlıkların çözümünde uygulanacak kuralları düzenler ve Genel Sekreteri atar(ICSID; m., 4-8).

b) Sekreterlik; bir Genel Sekreter, bir veya birden fazla Yardımcı Sekreter ve personelden oluşmaktadır. Genel Sekreter ICSID’in yasal temsilcisi ve asli memurudur. Sözleşmenin hükümleri ve İdari Konseyin kabul ettiği kurallara uygun olarak ICSID’in idaresinden ve personel atamasından sorumlu bulunmaktadır(ICSID; m., 9-11).

c) Panel; Hakem Paneli, hakem heyetlerinde görev almak üzere, her biri, burada çalışmaya gönüllü olmak koşuluyla, kalifiye kişilerden atamayla oluşur. Her akit devlet, Panele kendi vatandaşlarından veya diğer ülke vatandaşlarından 4 kişi atayabilmektedir. Panellerde hizmet vermek üzere atanacaklar, yüksek ahlak sahibi, hukuk, ticaret, sanayi ve maliye konularında yetkili kabul edilen ve bağımsız yargı uygulayacağına güvenilecek kişilerden oluşturulmaya çalışılmaktadır(ICSID;m.,12-16).

d) ICSID’in Finansmanı; Merkezin harcamaları, sağladığı olanaklar karşılığı elde edilen gelir veya diğer gelirler ile karşılanamıyorsa, geri kalan kısım, Bankaya üye olan ülkelerden onların Banka sermayesine katkı payları oranında, Bankaya üye olmayan ülkelerden ise İdari Konseyin belirleyeceği kurallar içinde sağlanmaktadır(ICSID; m., 17).

3.4.2.2. Uluslararası Ticaret Odası Tahkim Mahkemesi(ICC)

Kurumun merkezi Paris’tedir. Uluslararası alanda, en çok başvuru alanı (ki 1997 yılında 452 adet yeni tahkim başvurusu yapılmıştır.) bu nedenle, en çok deneyim kazanmış, uluslararası niteliği olan tahkim kurumudur. Kısaca, ICC olarak bilinen

International Chamber of Commerce(Uluslararası Ticaret Odası), 1923 yılından bu yana faaliyetini sürdürmektedir(Yılmaz, 2004:93). Tahkim hizmetinin yanı sıra ICC, tarafların talebi halinde, uluslararası ticarete özel uzmanlık gerektiren teknik konularda ortaya çıkan anlaşmazlıkların çözümünde “bilirkişi”(expert) tayin edebilir; acil durumlarda, tahkim öncesi geçici karar alınması için “hakem”(referee) atayabilir; tarafların tahkime gitmeden anlaşmalarını sağlayacak “uzlaştırma”(conciliation) prosedürünü işletebilir(Emek, 1999: 32).

ICC hakemlerinin, tarafsız olmadıkları konusunda kuruma, yoğun şikayetler olmuştur. Öyle ki bazı ülkeler, bu konuda kendilerine, yeterli güvence verilmediği takdirde, ICC tahkimine gitmemeyi, onun yerine, daha tarafsız oldukları gerekçesiyle, devlet mahkemelerine müracaat etmeyi, uluslararası ilişkiler bakımından tercih etmektedirler. Yapılan bu yoğun şikayetler üzerine kurum, yeni çalışmalar yaparak, Tahkim Tüzüğünü 1.1.1998 tarihinde değiştirmek zorunda kalmıştır(Yılmaz, 2004:93).

Tahkim Divanının bir başkanı, bir başkan yardımcısı ve farklı milletlerden 50 üyesi bulunmaktadır. ICC Konseyi Divan Başkanını seçerek başkan yardımcısını atamaktadır. Konsey Divan üyelerini, ICC Ulusal Komitesinin önerisi üzerine, atamaktadır. Tahkim Divanı, kendi kurallarına göre yürütülen tahkim duruşmalarının denetimini yapmaktadır. Divan, hakemlik talebiyle sunulan ihtilafların çözümünde kendisi karar vermemektedir. Bunun yerine, anlaşmazlık konusu dava üzerinde nihai ve bağlayıcı kararı verecek hakemleri atamakta veya tarafların üzerinde anlaştığı hakemleri onaylamaktadır. Hakem heyetinin oluşturulmasının yanı sıra Divan, tahkim sürecinin başlatılması için gerekebilecek konularda kararlar alabilir, süreci denetler, ICC kurallarına uyulmasını sağlar. Ayrıca, kararları, sonuçlandırılıp taraflara bildirilmesinden önce gözden geçirir(Emek, 1999: 33).

1998 ve 2012 tarihli Tahkim kurallarına ilişkin değişiklikler arasında bazı farklılıklar da yer almaktadır. 2012 tarihli tahkim kurallarında görev belgesine ilişkin 23’üncü maddede ise “tarafların en son onayını göz önünde tutarak hakem kurulunun görevini belirten belgeyi hazırlar” denmektedir. Bu maddede, doğrudan 1998 tarihli değişikliğindeki 18’inci madde gibi olmasa da, hakem kurulu tarafından taraf iradelerinin göz önünde tutulacağı anlaşılmaktadır. 2012 tarihli Tahkim

Kurallarında 23/3'te: "Taraflardan herhangi biri Görev Belgesi'nin düzenlenmesine katılmaz veya imzalamayı reddederse, bu belge onay için Divan'a sunulur. Görev Belgesi 23(2) madde uyarınca imzalandıktan veya Divan tarafından onaylandıktan sonra tahkime devam edilir" denmektedir. Maddenin bu fıkrasındaki düzenlemeye taraf iradesi(ret veya onayın olmadığı halde) ikinci plana atılmakta ve öncelik olanın Divan iradesi olduğu görülmektedir(Bican, 2015: 10). Doğal olarak ticaretin seyrinin zamanımızda hızlı bir şekilde değişmesi ve kayması hem konu hem de bölgesel olarak farklı tahkim kurumlarına ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır ve ICSID, WIPO gibi farklı alanlarda uzmanlaşmış tahkim kurumları yanında bir de LCIA, AAA ve SCC gibi bölgesel/coğrafi anlamda uzmanlaşmış kurumlar ortaya çıkmıştır. Bu durum belki de gelecekte ICC tahkim kurallarına ve organlarına gitmeyi azaltacak gibi görünebilir(Bican, 2015: 17).

3.4.2.3. Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü Tahkim Mahkemesi(WIPO)

Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü nezdinde gerçekleştirilen hızlandırılmış tahkim yargılamaları için Merkez tarafından düzenlenmiş özel kurallar bulunmaktadır.12 WIPO tarafından gerçekleştirilen olağan tahkim yargılamasına nazaran daha kısa sürelerin ön görüldüğü hızlandırılmış tahkim süreci, davacı tarafın tahkim talebi ile birlikte dava dilekçesini Merkez ve davalı tarafa iletmesi ile başlamaktadır. Tahkimin başladığı WIPO tarafından taraflara bildirilmektedir. Davalının tahkim talebi ile dava dilekçesi kendisine iletildikten sonra 20 gün içerisinde cevap dilekçesi ile birlikte Tahkim Talebi'ne cevaplarını sunması gerekmektedir(Çakır, 2016: 87).

Hakem Mahkemesi taraflarca kararlaştırılmış olan sayıda hakemden oluşur. Tarafların hakem sayısında anlaşmamış olmaları halinde. Merkez kendi takdirinde olmak üzere, davanın tüm koşullarını göz önüne alarak, üç üyeden oluşan bir Hakem Mahkemesini uygun görmedikçe. Hakem Mahkemesi tek hakemden oluşur(Madde 14). İhtilafın tek hakemle çözüleceği kararlaştırılmış ise, tarafların atama usulünü başkaca kararlaştırmadığı durumda, bu tek hakem, taraflarca müştereken atanır. Müştereken atanma mümkün olmazsa, tek hakem, aşağıda belirtilen 19. maddeye uymak suretiyle Merkez'ce atanır(Bican, 2015:4).

3.4.2.4. MTO Tahkim Mahkemesi

Milletlerarası Ticaret Odası(MTO), uluslararası ticaretin gelişmesi amacıyla 1919 yılında Paris'te kurulmuştur. Milletlerarası Ticaret Odası Örgütü'nün farkı devletlerarası anlaşma ile kurulmamış, bunun yerine özel sektörün öncülüğü ile kurulmuş olmasıdır(Şanlı, 2013: 538).

MTO, milletlerarası nitelikli ticari ve ekonomik ihtilafların tahkim yoluyla çözümlenmesi için 1923 yılında Uluslararası Ticaret Tahkim Divanı(ICC Arbitration Court) adı ile bir Mahkeme(Divan) kurulmuştur. MTO Tahkim mahkemesi doğrudan ihtilafı çözen sürekli bir hakem mahkemesi değildir. İhtilafı doğrudan çözecek olan hakem veya hakem heyeti(hakem mahkemesi), her bir somut vakada tarafların iradesi ile veya anlaşamadıkları ya da tarafların yetkilendirdiği durumlarda Tahkim Divanı tarafından oluşturulmaktadır(Şanlı, 2013: 539; Şit, 2005: 16).

MTO Tahkim Kurallarına göre, Divan, hakemlerin tayin ve tasdikinde, önerilen veya seçilecek hakemin milliyetini, meskenini ve tarafların ve diğer hakemlerin tebaası oldukları devletlerle olan ilişkilerini dikkate alır. Bu kriterler incelenirken, güdülen ana amaç, seçilen hakem ya da hakemlerin tahkim yargılaması sırasında bağımsız ve tarafsızlıklarını korumaları gerekliliği ilkesidir. Bu kapsamda MTO Tahkim Kurallarının Genel Hükümler başlıklı 7. maddesinde, her hakemin, tahkime katılan taraflardan bağımsız olması ve öyle kalması gerektiği açıkça belirtilmiştir(Özsunay ve ark., 2004: 39). Bu maddeye göre, hakem adayı, Divanın tayinini tasdikinden önce, "tarafların gözünde" bağımsızlığına hanel getirebilecek mahiyetteki olgu ve olayları yazılı olarak ortaya koyan bir "Bağımsızlık Beyannamesi" imzalayarak Sekreteryaya bildirmek zorundadır. Bu beyannameyi imzalamaktan imtina eden hakem adayının tayinin tasdiki söz konusu değildir(Özsunay ve ark., 2004: 39).

3.4.2.5. Londra Uluslararası Tahkim Mahkemesi(LCIA)

Londra Uluslararası Tahkim Mahkemesi de taraflara hızlandırılmış tahkim seçeneğini sunan önemli tahkim merkezlerindedir. LCIA Tahkim Kuralları madde 9A uyarınca, tahkim talebinde bulunan taraf gerekçelerini de belirtmek suretiyle Merkez'den tahkim heyetinin hızlandırılmış olarak teşekkül ettirilmesini talep edebilir. Diğer merkezlere nispeten çok daha dar kapsamda düzenlenmiş olan

LCIA hızlandırılmış tahkim yargılamasında hakem heyetinin teşekkülünün hızlandırılması için gerekçelerin sunulmasının gerekmesi ve bu gerekçelerin de mahkeme tarafından kabul edilmesi gerektiği göz önüne alındığında, uygulamada LCIA hızlandırılmış tahkiminin tarafların iradesi neticesinde tecelli ettiğinden bahsetmek mümkün gözükmemektedir. Ancak her tahkim merkezi gibi LCIA de tahkim yargılamasının mümkün olan en kısa sürede tamamlanabilmesi adına gerektiğinde süreleri kısaltma yetkisini haizdir(Çakır, 2016: 85).

Bu sistemde de, her hakem, LUHM Divanı tarafından atanmadan önce, tarafsızlığından ve bağımsızlığından haklı olarak şüphe edilmesine neden olabilecek bilgisi dahilinde hiçbir husus olmadığını, imzalayarak beyan etmelidir. Her bir hakem bununla, beyan tarihinden sonra ve tahkim yargılamasının sonuçlanmasından önce bu gibi koşullar ortaya çıktığı takdirde, durumu LUHM Divanı'na, Hakem Mahkemesinin diğer üyelerine ve tarafların tümüne bildirmekle yükümlü olduğunu kabul eder(Özsunay ve ark., 2004: 50).

Hakemleri atama yetkisinin münhasır sahibi olan LUHM Divanı, hakemleri atarken, tarafsızlık ilkesini göz önünde tutarak, tarafların ve hakemlerin milliyetlerini de dikkate alır ve bunların milliyetlerinin aynı olmamasına özen gösterir. Tarafların milliyeti kavramına kontrol sahibi pay sahiplerinin ya da menfaat sahiplerinin milliyeti de dahildir. Çifte vatandaşlığa sahip olan kişi, bu devletlerden her birinin vatandaşı ve Avrupa Birliği vatandaşları da farklı üye ülkelerin vatandaşı olarak ayrı milliyetten kabul edilir(Özsunay ve ark., 2004: 51).

3.4.2.6. Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Uluslararası Tahkim Mahkemesi(ICAC)

1932 yılında SSCB Ticaret ve Sanayi Odası Tahkim Mahkemesi olarak kurulmuştur. Bugün uygulanan Tahkim Kuralları, 01.05.1995 tarihinde yürürlüğe giren Rusya Federasyonu Sanayi ve Ticaret Odasınca onaylanan kurallardır. Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi odasından bağımsızdır, geniş bir hakem listesi vardır. Taraflar bu liste dışından da hakem seçebilirler. ICAC Başkanı tahkim davasında raportörü belirler, bu raportör hukuki bakımdan tahkime nezaret eder. Merkez Moskova olmasına rağmen, talep ve masraf karşılanması halinde, Moskova dışında da duruşma yapılabilir. Yargılama süresi, tahkim mahkemesinin oluşumundan

itibaren 180 gündür. Mahkeme tarafların seçtiği maddi hukuku uygular. Taraflar hukuk seçimi yapmamışsa, maddi hukuk Rusya Federasyonu Kanunlar ihtilafı kurallarına göre belirlenir. Mahkeme ticari örf adeti de dikkate alır. Taraflar tek hakemde anlaşamazlarsa, mahkeme heyeti üç hakemden oluşur(Sayın, 2013: 888).

3.4.2.7. Avusturya Federal Ekonomi Odası Uluslararası Tahkim Merkezi(VIAC)

Avusturya Federal Ekonomi Odası tarafından Viyana'da kurulmuştur. Tahkim ve uzlaştırma kuralları, 01.07.2006'da yürürlüğe girmiştir. Tahkim prosedürü Viyana'daki Merkez ofiste yürütülür. Viyana dışında da yürütülmesine karar verilebilir. Taraflar hakemlerini serbestçe belirlerler. Liste dışından da hakem belirlenebilir(Sayın, 2013: 888).

3.4.2.8. Stockholm Ticaret Odası Tahkim Enstitüsü(SCC)

SCC Tahkim Enstitüsü, 1917 yılında kurulmuş olup, odadan bağımsız bir tüzel kişiliğe sahiptir. 1999 yılında gözden geçirilen tahkim kuralları uygulanmaktadır. Burada taraflarca uygun bulunan maddi hukuk kuralları uygulanmakta olup, taraflarca maddi hukuk kuralı seçilmezse hakem heyeti tarafından uygulanacak hukuk tespit edilmektedir. Stockholm ticaret odası tarafından kurulmuştur.1917'den buyana faaliyetlerini sürdürmektedir(Karoğlu, 2013:40).

Sovyetler döneminde doğru batı arasındaki Ticaret ve ekonomik sözleşmelerden doğan tahkimlerde kullanılmakta idi. 1977 tarihli anlaşma ile ABD-SSCB Merkezli şirketler arasındaki sözleşmelerden doğan uyuşmazlıkların çözümlenmesinde SCC İnstitute öngörülmüştür. SSCB 'nin dağılmasından sonrada tercih edilmiştir. Türkiye ile Rusya arasında imzalanan yatırımların teşviki ve korunması anlaşmasında Enstitü Tahkim Mahkemesi olarak kararlaştırılmıştır. Uluslararası tahkim faaliyeti ile birlikte, hızlandırılmış tahkim, ara buluculuk, sigorta tahkim faaliyetleri de vardır. Odadan bağımsız olarak çalışır. Doğrudan tahkimde görev almaz sadece tahkim prosedürüne nezaret eder. ahkim kuralları, 2007 yılında yenilenmiştir. Taraflar hakem sayısı belirlememişlerse tahkim heyeti üç hakemden oluşur. Tahkim talebinin sunumundan itibaren 6 ay içerisinde karar

verilmesi gerekir. Süre uzatılabilir(md 37).Hakem kararı verildiği anda kesin ve bağlayıcıdır. İtiraz yolu yoktur(Sayın, 2013: 888-889).

3.4.2.9. Amerikan Tahkim Odası(AAA)

Merkezi New York'ta bulunan, Uluslararası uyuşmazlık çözüm merkezi ICDR, 1997 yılında kurulmuştur. 01.06.2009'da revize edilen tahkim kuralları AAA geçerlidir. AAA' nın Uluslararası tahkim kuralları, karışık ve detaylı Amerikan usul Hukuku kurallarından ayrıdır. Diğer tahkim merkezlerinin kurallarına benzer. Kıta Avrupa hukuk kurallarına benzemektedir. Taraflar hakem sayısını belirlememiş ise, kural olarak tek hakem atanır(Sayın, 2013: 889). AAA Uluslararası Tahkim Kurallarına(AAA International Arbitration Rules) göre, taraflardan birinin istemi üzerine, hakem mahkemesi uyuşmazlık konusunun gerekli kıldığı herhangi bir geçici önlem almaya yetkilidir. Söz konusu geçici önlemler, uyuşmazlık konusu malın korunmasına, üçüncü bir kişiye(yeddi emin) tevdiine ya da bozulacak malların satılmasına ilişkin olabilir(m. 22/1). Geçici önlem, bir "geçici hakem kararı"(interim award) şeklinde alınabilir. Hakem mahkemesi, geçici önlemlere ilişkin masraflar için "güvence"(teminat) isteyebilir(m. 22/2). Hakem mahkemesi yanında, tarafların yargı yerlerinden de geçici önlem isteminde bulunabilmeleri mümkündür. Böyle bir istemin, tahkim anlaşmasına aykırı olmayacağı ya da uyuşmazlığın tahkim yoluyla çözümünden vazgeçme anlamına gelmeyeceği kabul edilir(m. 22/3)(Özsunay ve ark., 2004: 101).

Amerikan Tahkim Örgütü hızlandırılmış tahkim uygulamasında dava veya karşı dava değeri USD 75.000,00 tutarının altında kalan ticari uyuşmazlıklar Merkez tarafından belirlenen hızlandırılmış tahkim kurallarına tabi olarak çözülmektedir. Taraflar bunun aksini kararlaştırabilecekleri gibi dava veya karşı dava değeri belirtilen tutarı aşan ticari uyuşmazlıklara da hızlandırılmış tahkim kurallarının tatbik edilmesi mümkündür. AAA nezdinde gerçekleştirilen tahkim yargılamasında cevap süresi 14 takvim günü olarak düzenlenmiştir ve hızlandırılmış tahkim yargılamasında da bu sürede bir değişiklik yapılmamaktadır. Ancak hızlandırılmış tahkim yargılamasında tahkim talebine cevap süresinin uzatılması talep edildiğinde bir defaya mahsus olmak üzere talep eden tarafa 7 takvim günü verilebilmektedir(Çakır, 2016: 86).

3.4.2.10. Diğer Kurumsal Tahkim Merkezleri

Hububat ve Yem Ticaret Birliği Tahkim Mahkemesi(GAFTA) hububat ve yem ticareti yapan tacirler tarafından Londra'da kurulmuştur. Birlik bünyesinde bir tahkim mahkemesi vardır.Tahkim kuralları,1 Temmuz 2007'de yürürlüğe girmiştir. Uluslararası hububat, yem ve tohum ticareti yapanlar, Birliğin formüle edilmiş sözleşmesini kullanmaları halinde, uyuşmazlıklar GAFTA tahkim mahkemesince, 125 numaralı kurallara göre karara bağlanır. Tahkim yeri İngiltere'dir(Sayın, 2013: 889).

CPR Uygulaması Merkezi Amerika Birleşik Devletleri'nin New York şehrinde bulunan Uluslararası Uyuşmazlık Önleme ve Çözüm Enstitüsü("CPR") nezdinde de hızlandırılmış tahkim yargılaması gerçekleştirilmekle birlikte, merkezi diğerlerinden farklı kılan inşaat alanında doğan yerel uyuşmazlıkların çözümü için ayrıca hızlandırılmış tahkim kurallarını düzenlemiş olmasıdır. Yerel uyuşmazlıklarda uygulanan işbu kurallar ile inşaat sektöründe doğan uyuşmazlıkların iç tahkim yolu ile hızlı şekilde çözümü amaçlanmaktadır(Çakır, 2016: 90).

Sıvı ve Hayvansal Yağ ve Tohum Bilirlikleri Federasyonu Tahkim Mahkemesi(FOSFA) sektörde faaliyet gösteren tacirler tarafından Londra'da kurulmuştur. Formül sözleşmeleri vardır. Bu sözleşme ile atıf yapılması halinde Birlik nezdinde bulunan Tahkim Mahkemesi yetkilidir(Sayın, 2013: 889).

Refine Şeker Birliği Tahkim Mahkemesi Bu sektörde çalışan tacirler tarafından, 08.01.1891'de kurulmuştur. Merkezi Londra'dır. Formüler sözleşmeler ile şeker alım satımını düzenleyen genel şartlar belirlenmiştir. Diğer tahkim kurumlarından farklı olarak tahkim, doğrudan Birlik tarafından yürütölmektedir. Birlik tahkim sistemi, tipik bir mesleki tahkim kurumudur. Kaybeden taraf karar gereğini yirmi sekiz gün içerisinde yerine getirmek zorundadır(Sayın, 2013: 889).

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu çalışmada, çalışmanın ilk bölümünde dış ticaretin tanımı, amaçları, türleri, yararları ve Türkiye'nin dış ticaretinde yaşanan gelişmelerinden bahsedilmiştir. İkinci bölümde uyuşmazlık kavramı, özellikleri, nedenleri, ve çözüm yollarına değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise uyuşmazlıkların uluslararası tahkim yolu ile çözümlenmesine değinilmiştir. Genel değerlendirmeye çalışmayı ele alacak olursak, tahkim özel adalet tarafların iradesi dışında doğar. Bir sözleşmeye bir tahkim şartı dahil ederek, tarafların herhangi bir mahkeme dışında olay için anlaşmazlıkların çözmelerinde başka seçim bırakılmaz ve bu anlaşmazlıklar hakem sunulur.

Daha spesifik olarak, tüm bölümlerde dış ticaret ve uygulaması ile ilgili koşullar ve böyle bir anlaşmanın içeriği ve konuları üzerinde durulmuştur. Bu çalışma aynı zamanda "tahkim sözleşmesinin ayrılması" ve "Kompetenz-Kompetenz" olarak bilinen ilgili prensiplerde değerlendirilecek olursa; bu sorun şu şekilde özetlenebilir. Biz de tahkim ihtilafların nihai ve bağlayıcı bir anlaşma yapmaları için bir tahkim şartında taslak oluşturulur ve bu konuda bazı yönergeler sağlanır. Bazı durumlarda tartışmacılar için tahkim anlaşmasında zorluklar çıkabilir; örneğin;

- Ana sözleşme geçersiz ise, yani ona aksesuar tahkim anlaşması ise; tahkim sözleşmesi geçersiz kabul edilirse
- Hakem bu tür sözleşme ile ilgili sözleşme geçersiz olup olmadığını da dahil olmak üzere söz konusu herhangi yargıyı çözmek için yoksun bir durumda ise
- Tahkim sözleşmesinin geçerliliği sorgulanıyor gibi bir mahkeme konuyu karar verene kadar, hakemlerin müdahale etmeleri uygunsuzsa

Bu şekilde, bir savunma sadece dosyalama tahkime bir engelleme getirecektir. Bu durumu önlemek için, çoğu yasa ve tahkime ilişkin düzenlemelerde çok önemli iki ilkeyi dahil etmektedir:

- "Ayrılabilirlik", "özerklik" veya tahkim şartının "bağımsızlık"; ve
- "Kompetenz-Kompetenz" ya da "compétence de la compétence".

Sözü edilen iki ilke farklı durumlara da bakmaktadır. "Kompetenz-Kompetenz" ilkesi hakemlerin inceleme ve kendi yetkileriyle yaptıkları itirazın ilk etabında karar verme imkanını öne çıkarmak için çıkarılmıştır. "Tahkim şartının ayrılabilirliği" ilkesine göre, hakemler karar verirse, kendi yetki kapsamında, tahkim şartı içeren sözleşme geçersiz ve hükümsüz olduğunda, onların yargı kaybı söz konusu olmaz. Savlarının genellikle aynı anda karar vermeleri uygundur; çünkü uygulamada iki ilke, birbirini tamamlamaktadır. Sözleşmenin geçersizliği, tahkim sözleşmesinin geçersizliği ve hakemlerin yargı sonucu eksikliğini genellikle ortak bir savunma stratejisinin bir parçasıdır.

Bu açıklanan ilkeler yazarların, içtihadının kabulü ve tüzüğü tarafından tanınan bir gözetmen tarafından onaylanmıştır. Bunların amacı yargıyı korumak ve anlaşmazlıkları, sözleşmenin bitmesi veya geçersizliği ile ilgili hattaları çözmek için hakemleri bir yargıda bütün olmalarını sağlamaktır. Aksi takdirde, sözleşme geçersizliğini sadece çekişmeyle tahkim sözleşmesinin etkilerini nötralize etmek anlamına gelecektir. Bu da, çatışmayı çözmek için tarafların seçtiği yöntemi geçersiz kılmak demektir.

Bu hükümlerin nihai argüman tahkim şartı bir sözleşme dahilinde sadece bir fıkra değildir. Özel amaçlı sözleşmeye ilişkin tüm sorulara, kendi yargı ile ilgili bile olsa olanlara kural gereği hakemlerini yargılamaları konusunda önemli olarak etkilemektedir. Sözleşme çerçevesinde doğan farklılıkları çözmek gerekir ve olanların üzerine yargı görüşülerek yapılmalıdır. Bu kuralların arkasında başka nedenler de vardır. Sadece sözleşme tahkime kurtulmanın basit bir yol teşkil edecek geçersiz bir savunmanın yükselmesiyle hakemlerin yargılamalarını kaldırmak imkansızdır. Hakem yargı meselesinde sözleşme geçerliliğini bir önceki mahkeme kararına bağlaması ve diğer hakemlerinde buna müdahalesinde kolaylaştırıcı bir rol oynamalıdır. Bu şekilde diğer hakemlerin istenmeyen müdahalesi kolayca önlenir. Bu tahkim sözleşmeden doğan çatışmaları göndermek için tarafların asıl ortak niyeti göz ardı edilerek gerçekleştirilmektedir. Örneğin, Devlet A'da gerçekleşen bir ticari tahkimin, ticari veya ticari olmayan ya da farklı ülkelerden veya aynı ülkeden olup olmadığı önemlidir. Devlet B'de ise bir yabancı tahkim olması geçerliliği vardır ve Devlet A'daki ticari unsurlarında kabullunun gerçekleşmesi adına çoğu ticari unsurları kabul ederken Devlet A, Devlet B'ye

yabancı tahkim olduğundan anlaşmazlıklar, uyuşmazlıklar görülebilir. Devlet B mahkemeleri Devlet A'yı tahkim ve herhangi uygulanmasına çağırarak bir maddeye çağırıda bulunmak için uluslararası bir uygulamada bulunmak durumundadır. Bazı hukuk sistemlerinde mahkemelerin koruma veya benzeri geçici emir vermesi, delil alımlarında yardım yoluyla bir "yabancı" tahkim yardımına gelmeyecektir. Ancak, birçok modern tahkim yasaları mahkemelerin yabancı ülkelerde yer alan tahkime yardım sağlamak için bazı ilkeleri kabul etmek durumunda kalmıştır. Bu ilkeler yaygın olarak bilirse de,(yeterlilik sorunu) gözden geçirmek için doğrudan sağ aracılığıyla veya arabulcu aşamasında genellikle yetkinlik iktidarı tahkimlere bağlı mahkemelerde sonuçlanmaktadır.

Uluslararası ticari tahkim ise günümüzde hala devam eden bir çalışmadır. İlk olaylar 1923 yılında başlamış ve şu anda yeni gelişmelerle Uluslararası Ticaret Hukuku Birleşmiş Milletler Komisyonu'nun(UNCITRAL) görüşmeleriyle devam etmektedir. Yaklaşık seksen yıl önce gerçekleşen bu çalışmalar hala devam etmektedir. Uluslararası düzeyde gerçekleşecek gelişmeler bazı farklı zamanlarda ABD tarafından uygulanan değişiklikler görülmektedir. Uluslararası ticari tahkim biçiminde dış ticaretteki tahkimde önemli bir miktarda büyüme tüm alanlarda önemli bir etkiye sahiptir.

Uyuşmazlıkların çözümü için "tahkim" erken tarih sistemlerinde geliştirilen en genel görüşmelerdir. Tahkim tarafından yerleşmiş özel partiler arasındaki uyuşmazlıklar aile, doğa, iş ilişkilerinin olması ya da iki ticari işletmeler arasında olabilir. Geçmişte bu tür anlaşmazlıkların tamamen yerli ve geliştirilen tahkim sistemlerinin özellikle toplumun doğasını yansıtmasında önemli bir rolü vardır. Bu kıtalar arasında; Avrupa, Latin Amerika, İslam ülkeleri, Amerika Birleşik Devletleri ve Çin iç tahkim arasındaki büyük farklılıkları bulmak için geliştirilmiş ve bu nedenle uluslararası önemli bir etkinliğe sahip olmuştur. Özellikle Latin Amerika'da ve İngiltere'de bazı ülkelerde, tahkim geleneksel davalarla Devlet sisteminin bir uzantısı olarak görülmekteydi. Böyle bir ortamda bu prosedür mahkemelerde dava takip üzerine tahkimin mutlaka yakından modellenmiş olmasını gerektirirdi. Hatta tahkim dava Devlet sisteminin bir uzantısı olarak görülmemiş ve yerel mahkeme prosedürünü yerine getirmeyen hukuk sistemleri gelişmiştir bu sebeple, tahkimi

izleyecek mahkemeler avukatlar tarafından geliştirilen alışkanlıkların değişmesini zorunlu kılmıştır.

Yine ticari / ekonomik alanda iç tahkimin başka zorlayıcı etkisi, Devlet-ticaret sistemine sahip ülkelerde görülmekteydi. Ekonomik işletmeler devlet idaresinin kendi doğası parçası olarak benimsenmişti. Bu tür işletmeler arasındaki anlaşmazlıkları ele alan uzlaştırma mekanizmaları genellikle tahkim denilen yasalarla düzenlenmiştir, aslında bu uyumsuzluğu için oluşturulan birimler üzerinde siyasi ve idari kontrol yüksek düzeyde idari yargı bir biçimini gerektirmekteydi.

Bu ortamda uluslararası ticari tahkim etkisi o zamanlar görülmemekteydi. İhtilaf taraflardan biri olarak bir yabancı sisteme dahil olanlar önemli görülmemekteydi; ve tahkim yerli tahkim olarak kalmıştır. İç hukuk hem anlaşmazlık hem de daha da önemlisi prosedür olarak tatbik edilmiştir. Çevre Yönetiminde ticaretin bir parçasıdır. Uluslararası ticaret, genel olarak ve içinden çok yönlü bir şekilde özellikle iklim değişikliği ile ilgili çevreye etkileyebilir(UNCTAD, 2002):

(a) artan ekonomik faaliyetin sonucunda, etkilerinin yansımaları;

(b) bileşimi etkileri yapı veya ekonomik faaliyet şekillerindeki değişikliklere yol açması;

(c) teknoloji ve değişiklikler için artırımların yaşanması; ve

(d) artan denizcilik, kamyon ve hava taşımacılığının doğrudan sera gazı emisyon etkileri ve diğerler zararlı etkilerinin görülmesi

Belirli ticaret, yatırım, çevre ve diğer politika önlemlerinin doğru karışımı çevresel sürdürülebilirlik açısından hizmet etmek için ticaretin çok yönlü etkisinin optimize edilmesi gerekmektedir. Küresel düzeyde, çevresel mal ve hizmetlere erişimin iyileştirilmesinin yeşil yatırım ve daha az kirletici teknolojilerin ve süreçlerin benimsenmesini hızlandırmak için teknoloji transferine daha fazla ivme sağlanabilir. Ulusal düzeyde, yeşillendirme küresel ekonominin sunduğu fırsatları, istihdam yaratan gelir düzeylerini yükseltmekle beraber altyapı kurar ve yaşam standartlarını geliştiren ekonomik çeşitlendirme uyarır. Bunun bir sonucu olarak, ticaret sosyal, çevresel ve gelişim hedeflerine ilerlemek için daha geri bir konumda olan ülkeleri geliştirmektedir. Uluslararası ticaret, çevre mal ve hizmetlerin ve

lkeler arasında evre dostu üretim yöntemleri ve süreçleri yayılmasını artırır(WTO, 2014).

Biyeitlilik tabanlı mal ve hizmet sürdürülebilir ticaret, yerel ve uluslararası değer zincirleri etkileşimi içinde bir fastgrowing yeşil ekonomi sektörü haline gelmektedir. Doğal kozmetikler için küresel pazarda 26 \$ milyar doğal içecekler yaklaşık 23 \$ milyar ve botanik ürünler yaklaşık 85 \$ milyar, değerinde olduğu görülmektedir. Biyolojik eitlilik Sözleşmesi sekreteryası tarafından tahmin edilmektedir. Bu biyolojik bazlı ürünlerin çoğu Ticari BIOTRADE olarak bilinir. Ekosistemler büyük ekonomik değer katarak, BIOTRADE biyeitlilik kaynakları ve bunların ekosistemlerinin yönetmek sürdürülebilirliğinin korunması ve kırsal paydaşları motive olmalarını sağlar(WTO, 2014).

u anda yürürlükte olan çeşitli ticaret sorunları ile ilgili(DT dışında) yaklaşık 200 uluslararası anlaşmalar vardır. Bu anlaşmalarda evre sorunlarına bile değinilmiş ve evre kirliliğini meydana getiren maddelerin ticaretin de bir takım kısıtlamalarda getirilmiştir. Bunların geneline çok taraflı evre anlaşmaları(A'lar) denir. Belli rnlerin ticaretini yasaklamak ya da ülkeler belirli durumlarda ticareti kısıtlamak için izin örneğini almak durumundadır. Yaklaşık olarak tüm bunların ticaretini etkileyebilecek hükümler içermektedir. Aralarında ozon tabakasının korunması için Montreal Protokolü de vardır, uluslararası sınırları aan tehlikeli atık ticareti veya ulaşım Basel Konvansiyonu ve Tehlike Altındaki Türlerin Uluslararası Ticaretine İlişkin Sözleşme(CITES) ile güvenlik önlemleri alınmıştır. Kısaca, DT komitesi ayrımcılık yapmama ve Őeffaflıkla temel DT ilkeleri, evre anlaşmaları çerçevesinde yapılan işlemler de dahil olmak üzere çevreyi korumak için gereken ticari önlemleri beraberinde getirmiştir. Aynı zamanda mal, hizmet ve fikri mülkiyet sözleşmelerinde bulunan hükümler hkmetlerin kendi iç evre politikalarına öncelik vermek için izin belirtmektedir.

DT komitesi uluslararası evre sorunları ile baa çıkmak için en etkili yol, evre anlaşmalar yoluyla olduğunu söylemektedir. Bu yaklaşım ticari sorunları için uluslararası kabul görmüş çözümler arayan DT'nün çalışmalarını tamamlar nitelikte görülmektedir. Diğer bir deyişle, uluslararası bir evre anlaşması hükümlerini kullanarak diğer ülkelerin evre politikalarını da(karides-kaplumbağa ve yunus balığı vaka çalışmaları bakınız) değiştirmek için kendi içinde çalışır bir

duruma gelmiştir. Gelişen teknoloji ile beraber dış ticarete gelişen hızlanmalarda tahkimin ele alınması dışında çevre sorunlarına da önem veren bir çok anlaşmalar DTÖ dışında çoğu uluslararası anlaşmalarda artık geçerli olmuştur.

Komite eylemleri ticaret, çevre sorunlarının doğrudan nedenidir, özellikle çevreyi korumak için alınan önlemler ve ticaret üzerinde etkili olan bazı çevresel anlaşmalar önemli bir rol oynayabileceğini görülmektedir. Ama aynı zamanda ticari kısıtlamaların da alınması sadece eylemleri değil diğer kısıtlamalarda da anlaşmazlıkları doğurduğu bir gerçektir. Bu sebeple alınan bazı önemlemlerin mutlaka en etkili olmadığı dikkat çekmektedir. Alternatifler şunlardır: yardım ülkeler, eğitim veren firmalar, ticarete mali destek veren uluslararası kuruluşlar, çevre dostu teknolojinin gelişimine öncü olabilirler ve tüm dış ticaretteki sorun abartılı olarak uyuşmazlık çözümünde değerlendirilmesine gerek kalmadan arabulucularla çözüm üretebilir hale gelinecektir.

Sorun tam olarak yerleşmiş değildir, ancak bir çevre anlaşması çerçevesinde alınan önlemler, ilgili ülkelerin çevre anlaşması imzalaması için DTÖ içerisinde gelişen tahkim anlaşmalarında da sorun oluşturan yaygın bir görüş haline gelmiştir. Bu sebeple tahkim anlaşmasının akdedildiği anda dikkate alınması gereken daha pek çok soru vardır. Bunlardan biri gelecekteki tartışmalara yerleşmek ya da tek gerçek ve mevcut çatışmaların karşısında tahkim üzerinde anlaşmaya varmaktır. Uygulamada, birkaç vaka yapmak sadece tarafların gerçek çatışmalarla karşılaştıklarında hakemliğe gönderilerek üzerinde anlaşmak için yönlentimleri gerekmektedir. Tahkime başvurma olasılığını sağlamak amacıyla, taraflar orijinal sözleşmede bunu kabul etmek durumundadır. Bazı tahkim uygulamaları tahkim kurumuna herhangi bir referans olmadan gerçekleştirilmektedir. Bu özel tahkim olarak adlandırılır. İki taraf tahkim kurumu bağlamında bir ad hoc tahkim yerine bir karar verebilen yargıçla birçok nedene çözüm getirmektedir. Daha belirgin biri, daha ucuz ve bir kurumda birden fazla ad hoc tahkim olarak anlaşmazlıklara arabuluculuk isteyen sınırlı bir para miktarı ile anlaşma iki tarafı ilgilendirecek şekilde çözümlenebilir. Ad hoc tahkim en önemli dezavantajı, herhangi bir anlaşmazlık durumunda sözleşme akdedildiği anda; anlaşmazlıkla işbirliğinin sağlanmasında taraflar daha az eğilimli olabilmektedirler.

Yukarıda belirtilen amaçlar için bir uluslararası ticari tahkimi tanımlayan iki temel yöntem vardır. Bir işlem ele almaktır; ya tahkim yeri dışındaki bir Devlette veya iki veya daha fazla Devletlerin çözüm sürecinde yer alan bir işlemden geçmektedir. Diğer yöntem partileri ele almaktır; farklı Devletleri'nden gelenleri yok sayan bir sistemdir. Farklı devletlerin vatandaşı olan iki doğal kişiler farklı Devletler olarak kabul edilerek çözümün gerçekleşmesi sağlanır. Ancak, Devlette uzun dönemli ikamet eden bir tahkim o farklı bir devletin vatandaşı olmasına rağmen, uluslararası olup olmadığını belirlemek amacıyla bu Devlet yetkilileri tarafından kesin olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

Benzer şekilde, bir tüzel kişi genellikle organize edildiğinde tahkim kanunlarına göre aynı Devlette bağlı vatandaşlar kabul edilecektir. Söz konusu tüzel kişi yabancı bir gerçek veya tüzel kişinin tamamen ya da büyük ölçüde iştiraki olan, ancak yan ana ortaklığa sahip bir vatandaşlık düşünülebilir. Bir tahkim şartı, özellikle anlaşmayı hazırlarken, taraflar çözüm sürecinde netlik sağlamak durumundadır. Anlaşma kesinlikle ve tahkim için şüphesiz olarak sağlanmalıdır. Daha sonra anlaşmazlık tekrarlanması durumunda belirsiz ya da kafa karıştırıcı terimlerin kullanımını önlemek için açık ve şeffaf olmaları tavsiye edilir. Hakeme havale çatışmaları kapsamını tanımlayan, özellikle de kısıtlayıcı olarak yorumlanabilir geniş formüller kullanmak gereklidir.

Özellikle Türkiye de dış ticaret alanında karşılaşılan sorunlar temelinde maliyetler ve teknik yetersizlikler bulunmaktadır. Günümüzde halen Türk Hukukunda tahkim kurumu tarafından gerekli olan düzenlemeler mevcuttur ve 1927 tarihli Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununun ilgili maddelerinde düzenlenmektedir. Bu hükümler Türkiye'de gerçekleşebilecek hakem yargılamalarına ilişkin tahkime elverişlilik, tahkim usulü, hakemlerin seçimi, hakem kararının verilmesi, hakem kararlarının temyizi gibi izlenecek prosedürü düzenlemektedir. Son yıllarda yatırım tahkiminde önemli bir artış olmuştur. Washington Sözleşmesi tarafından sağlanan bu tahkim çoğu ICSID özel tahkim rejimi altında yürütülmektedir. Ancak, bunların pek çok sıradan uluslararası ticari tahkim kurumları kullanılarak yapılmaktadır. Yatırım hakemliği sıradan uluslararası ticari tahkim bulunmayan konularla ortada olduğu açıktır ve zaman zaman tartışılan

bir konudur. Bu noktada genel olarak uluslararası ticaret tahkim yasası gelişimine etkileri ne olacak belli değildir.

Son on yılda uluslararası olarak önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Bunlardan biri de Ticari Tahkimdir. Bu değişiklikler yakından dünya ticaretinin genişlemesi ile bağlanmıştır. Bu şartlar altında sorunların ortak bir anlayış ve çözümleri buna ortak bir yaklaşımın gelişimi önemli bir gerekliliktir. Ole Lando son zamanlarda tartışma ve sözleşme hukukunun uluslararası ilkelerini benimseyerek dünya ticaret hukuku vasıtasıyla tahkimin uyumlaştırılması ile devamlı bir öneri yapmıştır. Önerisi Avrupa Sözleşme Hukuku İlkeleri hazırlanması için başlangıç noktası olmuştur(Lando, 2005). Tahkimin teşvik edilmesi son derece önemli bir husus olduğu artık dünya çapında onaylanmış bir durumdur.

Türk Hukukunda uluslararası ticarî tahkimle ilgili daha geniş düzenleme en son 21.06.2001 tarihli ve 4686 sayılı “Milletlerarası Tahkim Kanunu” ile yapılmıştır. Bu Kanunda uluslararası ticarî tahkimi tam anlamıyla düzenlenmemiş, bazı boşluklar bırakılmıştır. Ancak bu Kanunla yapılan düzenlemeler, uluslararası ticarî tahkim uygulaması ile ilgili önemli dünya çapında uygulanan yenilikleri de beraberinde getirmiştir. Bu sonuç ise, ileride yapılan düzenlemelerle, Türk hukukunda ticari tahkimin, işletilmesi, ticari tahkim hükümlerine uygun hale getirilmesinde cüret verici adımların atılmasına imkan sağlaması bakımından son derece önemlidir. Ek 1.’de verilen UNCTAD 2015 verilerinde Türkiye’nin bölgesindeki yatırımların genel yüzdesini belirtmiştir. Bu yüzdeye bakıldığı zaman Türkiye doğrudan sermaye girişimlerinde ticaret konusunda hala gelişmekte olan bir ekonomiye sahip olduğu görülmektedir. Katar ve Kuveyt yatırımları ülkemizden daha fazladır ve sermaye girişimleri de ticaret konusunda petrolle ilerleme kaydetmişlerdir. Bu sebeple ülkemizde ticari tahkimin özendirilmesiyle ticari adına büyük yenilikler yapılabilir.

Günümüzde Türkiye’de ticari tahkime başvurmanın özendirilmesi, tanıtılması ve kamuoyu tarafından detaylı açıklanması gerekmektedir. Belli limiti olan özel uyuşmazlıklar için de zorunlu tahkime ilişkin yasal düzenlemeler yeni düzenlenen kanunlara ek olarak yapılabilir. Böylece mahkemelerin iş yükü şimdiden daha az olacaktır ve yargı daha da hızlanacaktır.

KAYNAKÇA

- URL 1 Erişim tarihi: 27.11.2015 EIA(2006), Energy Information Administration, China Country Analysis Brief, Ağustos 2006, <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/China/Full.html>
- URL 2 <http://www.journals.istanbul.edu.tr/> Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yöntemlerinden Arabuluculuğun Hukuksal Düzenlemelerdeki Yeri -Araç. Gör. Gizem Ersen Perçin Erişim Tarihi: 15.01.16
- URL 3 <https://www.gsg hukuk.com/> Dava Yolu ve Alternatif Uyuşmazlık Çözümü Yöntemleri Arasındaki Ayrıma Genel Bir Bakış Avukat Nilgün Serdar şimşek Avukat Kerim Bölten Erişim Tarihi: 14.01.16
- URL 4 Keskin ve Dulupçu, <http://dep.manas.edu.kg/img/files/24/6.GirisimcilikKongresi.pdf> Tarihi: 23.03.2016
- Akat, Asaf Savaş,(1996), “Tl Aşın Değerli Mi?”, Sabah Gazetesi, 31 Mart.
- Akın, H.(2012) Dış Ticaret İhracat, Printer Ofset Matbaacılık
- Akıncı, Ziya -Milletlerarası Ticarete Alternatif Çözüm Yolları, Batider, C.Xvııı, S. 4, 1996, S. 93-109,(Alternatif Çözüm Yolları). -Hakemlerin Esasa Uyguladıkları Hukukun Devlet Yargısınca Denetlenmesi, Batider, C.Xvıı, S.3, 1994, S.119-147,(Hakem Kararlarının Denetlenmesi). -Milletlerarası Ticari Hakem Kararları Ve Tenfizi, Ankara 1994,(Hakem Kararlarının Tenfizi).
- Ali Hacıoğlu, Türkiye’de Dış Ticaret Mevzuatı Ve Ekonomi Politikaları Arasındaki Uyum Sorunlarına İlişkin Bir Analiz, Edirne Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 2009
- Aydoğan, Metin,(2005), Ekonomik Bunalımdan Ulusal Bunalıma, Umay Yayınları, İstanbul.

Azizov Hakim, T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk (Medeni Hukuk) Anabilim Dalı Uluslararası Ticari Tahkim, Yüksek Lisans Tezi Hazırlayan Ankara – 2004

URL 5 Balcı Muharrem,

http://www.muhammedbalci.com/yayinlarx.php?dosya_adi=37&kategori=kitaplar, 2014, Erişim tarihi: 12.05.2016

Balcı, M,(1999) İhtilafların Çözüm Yolları ve Tahkim, Danışman Yayınları

Bayraktutan, Y.(2004): Global Ekonomide Bütünleşme Trendleri Bölgeselleşme ve Küreselleşme, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2. Baskı

Berksoy, Taner,(1982), Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme, Belge Yayınları, İstanbul.

Bican Buğrahan, Milletlerarası Ticaret Odası Tahkimi, Görev Belgesi ve Usulü KOSBED, 2015, 29: 1 – 21

Bilgehan Yeşilova, Milletlerarası Tahkimin Hukuki Niteliği Üzerine Düşünceler Ve Güncel Gelişmeler, <http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m2008-76-421>, Erişim Tarihi: 12.05.2016.

URL 6 Boratav , Korkut ,(2006) , Türkiye İktisat Tarihi ,İmge Kitapevi , Ankara Çarıkçı, Emin,(1983), Gelişmiş Ülkelerde Ve Türkiye’de Sanayileşme Politikaları. Turhan Kitapevi, Ankara.

URL 7 Bulur Alper, Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yöntemleri Ve Uzlaştırma <http://web.e-baro.web.tr/uploads/81/FTHGNYDN/UZLASMA.pdf> Erişim Tarihi: 12.05.2016

Bulur, A.(2007) Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları ve Arabuluculuk Yöntemi Ankara Barosu Dergisi, sayı 4

URL 8 Çakır Görkem,

http://www.goksusafiisik.av.tr/Articletter/2016_Winter/GSI_Articletter_2016_Winter_Article6.pdf Erişim : 10.04.2016

URL 9 Deilotte

<http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/au/Documents/risk/deloitte-au-risk-conflicts-interest-register-121114.pdf>, 2014 Erişim tarihi: 12.05.2016

DPT(2000): Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara: Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu Raporu

Ehle B. D., Arbitration as a Disputes Resolution Mechanism in Mergers and Acquisitions, 2005 Comparative Law Yearbook of International Business 287.

Emek, U.(1999) Uluslararası Ticarete Tahkim Prosedürü

Fox EM, 2008, Antitrust, economic development and poverty: The other path. In: Qaqaya H and Lipimile G, eds., The Effects of Anti-competitive Business Practices on Developing Countries and Their Development Prospects. United Nations, New York and Geneva: 179–206.

Gökçen Turan, uluslararası yatırım uyuşmazlıklarında tahkim <http://www.spk.gov.tr/> Erişim Tarihi: 13.01.16

URL 10 Hakan Akın, Dış Ticaret 2012

http://www.fto.org.tr/DB_Image/29/72/Di%C5%9F_Ticaret_-_ihracat_2012.pdf Erişim: 12.05.2016

ICTSD, Practical Considerations in Managing Trade Disputes, Information Note. December 2012

Jacob Viner, The Customs Union Issue, Londra, Stevens & Sons Ltd, 1950.

Kaira T(2008). The role of competition law and policy in alleviating poverty – The case of Zambia. In: Qaqaya H and Lipimile G, eds., The Effects of Anti-competitive Business Practices on Developing Countries and Their Development Prospects. United Nations, New York and Geneva: 133–178.

KARLUK, Rıdvan,(1996), Türkiye Ekonomisi Yapısal Ve Sosyal Değişim, Beta Basım Yayım Dağıtım A.ř, İstanbul.

Konuralp, H.(2006) Medeni Usul Hukuku, Anadolu Üniversitesi Yayını

Lando O, CISG and Its Followers: A Proposal to Adopt Some International Principles of Contract Law, 2005 The American Journal of Comparative Law 385.

Levenstein M and Suslow V, 2001, Private international cartels and their effect on developing countries, Background paper for the World Development Report 2001, World Bank.

Most IPAs were set up after the mid-1990s. See: UNCTAD(2002a). The World of Investment Promotion at a Glance: A Survey of Investment Promotion Practices.

Muhsin Kar ve Harun Arıkan, Avrupa Birliği Ortak Politikaları ve Türkiye, Beta Yayınları, İstanbul, 2003.

Narin Müslüme, 2006 Büyüyen Çin Ekonomisinde Artan Enerji Talebi Ve Dünya Enerji Piyasasına Etkileri

Outcome document of the United Nations Conference on Sustainable Development, entitled “The future we want”(see General Assembly resolution 66/288, annex).

Özbek, M.(2005) İdari Uyuşmazlıkların Çözümünde Yargılama Dışı Usuller TBB Dergisi, sayı 56

Özbek, M.(2007) Avrupa Birliğinde Alternatif Uyuşmazlık Çözümü TBB Dergisi, sayı 68

Özsunay Ergun, Nazan Candaner Elver, Murat R. Özsunay Uluslararası Ticari Uyuşmazlıklarda Kurumsal Tahkimin Güncel Sorunları, ITO Yayını, İstanbul 2004.

URL 11 Rosenthal, 2001 <http://www.colossiensi.ch/site/images/arbitration-in-the-settlement-of-international-trade-disputes.pdf> Erişim tarihi: 26.05.2016

Sadrüleşrafı Hüseyin Ali, Türk “Milletlerarası Tahkim Kanunu”Na İlişkin Düzenlemeler İle Uygulamalar Hakkında Görüşler, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt 9, Sayı: 1, 2007

Sandrock O., The Extension of Arbitration Agreements to Non-Signatories: An Enigma Still Unresolved, in Th. Baums, K. J. Hopt & N. Horn(Eds.), Corporations, Capital Markets and Business in the Law, Liber Amicorum Richard M. Buxbaum 462-463(2000).

URL 12 Saraç Osman, Millitlerarası Tahkim ve Uluslararası Yatırımlar http://dergiler.sgb.gov.tr/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/md140/Milletlerarasi%20Tahkim%20_%20O.%20Sarac.pdf Erişim Tarihi: 12.05.2016

Seyidoğlu, Halil,(2003), Uluslararası Finans, Güzem Can Yayınları, İstanbul.

Seyidoğlu, Halil,(2003), Uluslararası İktisat Teori Politika Ve Uygulama, Güzem Can Yayınları, İstanbul, 2003 .

URL 13 Soğuk, Handan. 2004, Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri, <http://www.ikv.org.tr/arastirmalar/degerlendirmeler/gumruk-birligi.htm>(09 Nisan 2016)

Şanlı, Cemal(2013). Uluslararası Ticari Akitlerin Hazırlanması ve Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları. İstanbul: Beta Basım.

Şimşek, N., D. Seymen ve U. Utkulu(2007), "Turkey's Competitiveness in the EU Market: A Comparison of Different Trade Measures", *European Trade Study Group(ETSG) 9th Annual Conference 2007, 13-15 Eylül 2007 Atina.*

Şimşek ve Bölten(2005). Kurumsal Tahkim ve Hakem Kararlarının Tanınması ve Tenfizi. Ankara: İmaj Yayınevi.

Tarıbilir F.B/Şit B., Milletlerarası Tahkim Müessesesi ve Yeni Milletlerarası Tahkim Kanunu, 22 MHB 2002/2.

Tarıver S., Yabancı Hakem Kararlarının Türkiye’de Tenfizi Bağlamında Kamu Düzeninin Etkisi, Prof. Dr. Yılmaz Altuğ’a Armağan, MHB Yıl 17- 18/1-2, 1997, 1998.

Tanrıver, S.(2006) Hukuk Uyuşmazlıkları Bağlamında Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları ve Özellikle Arabuluculuk TBB Dergisi, sayı 64

The Global Partnership for Development: The Challenge We Face – Millennium Development Goals Gap Task Force Report 2013(New York, United Nations publication, Sales No. E.13.I.5).

TUİK, Dış Ticaret İstatistikleri, www.tuik.gov.tr, 28/04/2008.

Tuncay Ahmet, Türk Hukuk Sisteminde Tahkim Mevzuatı Arbitration Rules in Turkish Legal System(Turkish Supreme Court, Turkey), International Conference On Eurasian Economies 2013

Uğur Emek, Uluslararası Ticarete Tahkim Prosedürü, İktisadi Sektörler Ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü Hukuki Tedbirler Ve Kurumsal Düzenlemeler Dairesi Başkanlığı, Haziran 1999

URL 14 UNCTAD 2015, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
Erişim Tarihi: 21.05.2016

URL 15 United Nations System Task Team on the Post-2015 United Nations Development Agenda, 2012, Realizing the Future We Want for All: Report to the Secretary-General. Available at http://www.un.org/en/development/desa/policy/untaskteam_undf/untt_report.pdf

Utkulu, U.(2005), *Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, No: 09.1600.0000.000 / DK.05.055.389, İzmir.

Utkulu, U. ve D. Seymen(2004), “Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey *vis-a-vis* the EU/15”, *European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004*, Nottingham, September, 2004.

Utkulu, Utku(2009), “Türkiye'nin Ab Rotasında Gümrük Birliğinin 10 Yıllık Muhasebesi(Ders Notu), [Www.Deu.Edu.Tr/Utku.Utkulu](http://www.Deu.Edu.Tr/Utku.Utkulu)(Erişim Tarihi:23.01.2011). www.Kosgeb.Gov.Tr(Erişim Tarihi: 20.1.2011)

Uyar, Süleyman(2000), “Ekonomik Bütünleşmeler Ve Gümrük Birliği Teorisi”, Dış Ticaret Dergisi, Sayı:19, Ankara.

Waters, M.(1996): Globalization, New York: Routledge

URL 16 WHO Post-2015 www.who.int/tb/post2015_TBstrategy.pdf Erişim Tarihi: 20.05.2016

World Bank, 2013, World Development Indicators.

Yeşilirmak, Al İ -Yatırım Uyuşmazlıklarının Tahkim Yolu İle Çözülmesine İlişkin Son Gelişmeler, Batider, 128 C.Xx, S.3, 2000, S.191-193,(Yatırım Uyuşmazlıkları-I).

Yeşilirmak, Ali-Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümüne İlişkin Uluslararası Merkezin Türk İmtiyaz Sözleşmeleri Üzerindeki Yargı Yetkisi, Batider, C.Xx, S.2, 2000, S.151-182,(Yatırım Uyuşmazlıkları-I).

Yeşilova, B.(2008) Milletlerarası Tahkimin Hukuki Niteliği Üzerine Düşünceler ve Güncel Gelişmeler TBB Dergisi, sayı 76

Yılanoğlu Zeynep, Türkiye'nin Dış Ticaretinin Yapısal Dönüşümü(1980–2007), T.C. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

Yılmaz, H.(2004) Uluslararası Tahkim Örgütlenmeleri Ankara Barosu Dergisi sayı 2

Yükseler, Zafer ve Ercan Türkan,(2008), 'Türkiye'nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Yapısal Dönüşüm, TUSİAD, Şubat.

WTO 2014 https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep/anrep14_e.pdf

EKLER

WEST ASIA

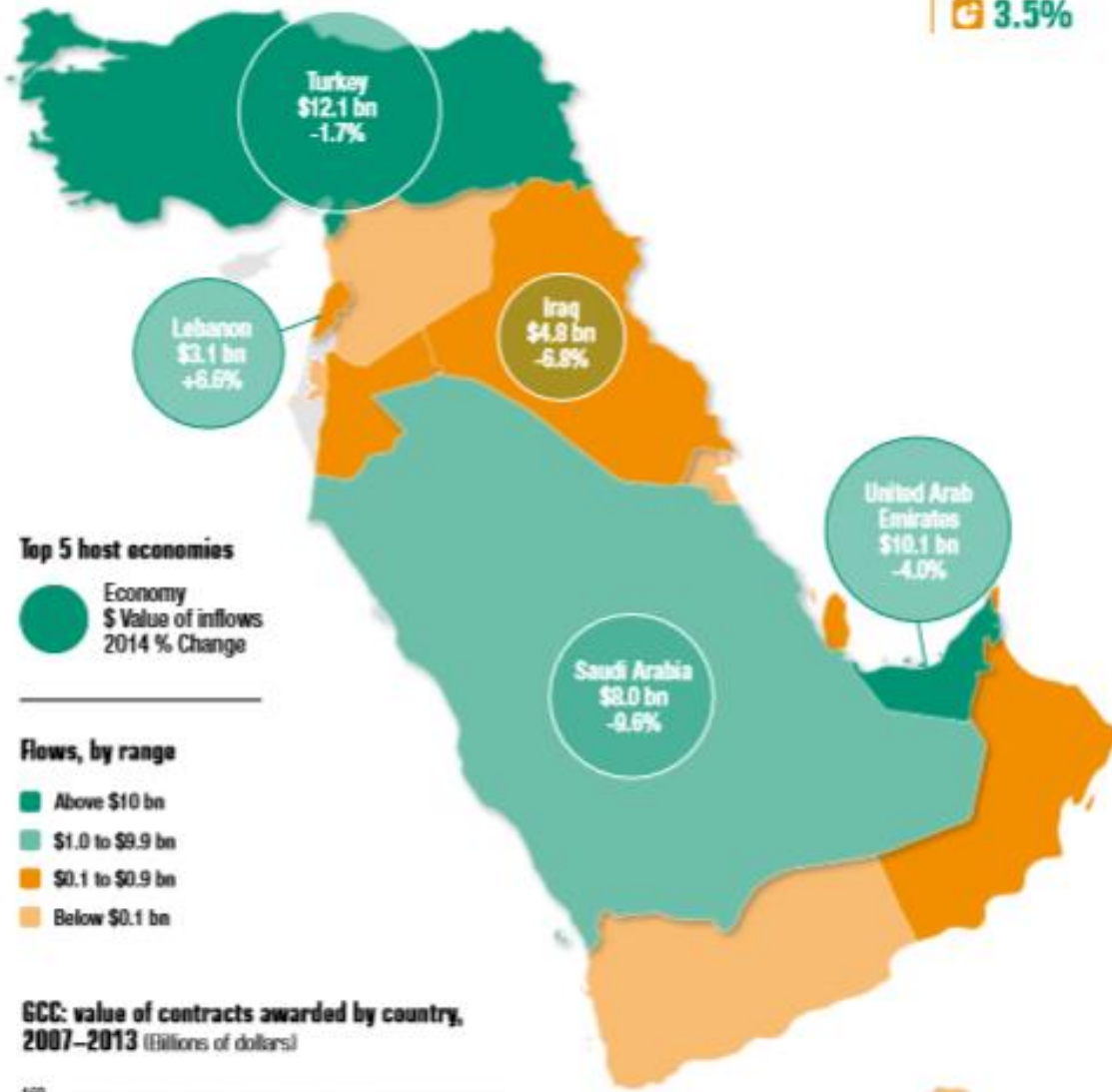
FDI inflows, top 5 host economies, 2014

(Value and change)

2014 inflows
\$ 43 bn

2014 Decrease
-3.7%

Share in world
3.5%



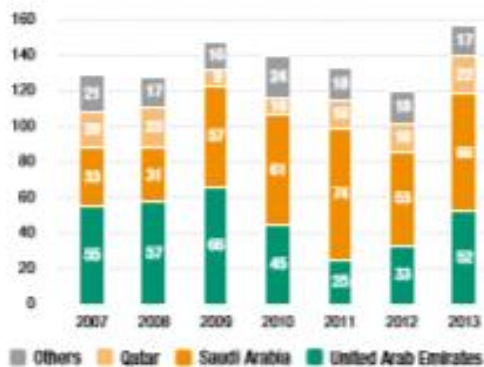
Top 5 host economies

● Economy
 ● \$ Value of inflows
 ● 2014 % Change

Flows, by range

- Above \$10 bn
- \$1.0 to \$9.9 bn
- \$0.1 to \$0.9 bn
- Below \$0.1 bn

GCC: value of contracts awarded by country, 2007–2013 (Billions of dollars)



Outflows: top 5 home economies

(Billions of dollars, and 2014 growth)

