Uluslararası Ticari Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları Nelerdir?

GİRİŞ

Dış ticaret işlemlerinin esasını, taşınır (menkul) malların ihracat ve ithalatına ilişkin satış sözleşmeleri oluşturmaktadır. Yaygın olarak benimsenen ticaret prensiplerine göre bir tarafın ileri sürdüğü şartları karşı tarafın kabul etmesi halinde geçerli bir sözleşme yapılmış demektir. Satıcılar ve alıcılar, emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak kaydıyla sözleşmelerine istedikleri hükümleri koymakta serbesttirler. Ticaret hukukunda "sözleşme özgürlüğü" diye isimlendirilen bu prensip geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Sözleşmede, tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında malların kaybolması veya hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır. Diğer taraftan, hukuki açıdan alıcıya teslim olayının nasıl oluştuğu, yani hangi hal ve noktada satıcının yükümlülüklerini gerçekleştirmiş sayılacağı hususlarının standart kurallara bağlanması ve bu kuralların sözleşmelere aynen konması yerine kısaltılmış biçimleriyle kullanılmaları ihtiyacı her zaman kendini göstermiştir. Değişik ülkeler ile ticaret yapan firmaların bu ülkelerde geçerli muhtelif uygulamalara bağlı kalmak yerine uluslararası düzeyde yeknesak bir uygulamayı tercih etmeleri de sözleşme kurallarının ortaya konulmasını süratlendirmiştir.

Dış ticaret işlemlerinde sözleşme imzalanması şart değildir. Sözleşmenin yapılıp yapılmayacağı satıcı ve alıcı arasında karar verilecek bir konudur. Ancak, alım-satım konusu (menkul) malların sözleşmelerinin yapılması tarafların hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesinde, taraflara yardımcı olacağı aşikardır. Nitekim, ülkemizde Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu, Borçlar Kanunu'nda yer alan "şekil serbestiliği ilkesi"ni önemli ölçüde sınırlamış, dolayısıyla, tarafların aslında geçerliliği hiçbir şekle bağlı olmayan bir sözleşmeyi sırf ileride ispat bakımından bir sorunla karşılaşmamalarını teminen "yazılı şekilde" yapmalarını zorunlu kılmıştır. Öte yandan, yazılı sözleşmelerin, tarafları bağlamalarının yanısıra bir anlaşmazlık durumunda "ispat evrakı" vasfını taşıdığı, sözlü sözleşmelerin ise bu vasfının olmadığı aşikardır.

Bir satış sözleşmesinde; malın cinsi, nev'i ve kalitesi, malın miktarı ve fiyatı, malın teslim yeri ve zamanı, ödeme yeri ve zamanı ile anlaşmazlıkların çözümü hususlarının mutlaka taraflarca karara bağlanması zorunludur.

Satış sözleşmesi yapılırken, ihtilafa düşülmesi halinde uyuşmazlığın ne şekilde çözümleneceği konusunun sözleşmede belirtilmesi yerinde bir davranış olacaktır. Taraflar, hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, ticari ilişkilerinden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına (mahkemelere) bırakabilecekleri gibi, kendi tercihleri ile anlaşmazlığın çözümü için hangi cins yöntemlere (dostane çözüm, uzlaşma veya tahkim) başvuracaklarını da kararlaştırabilirler.

Ayrıca, taraflar sözleşme yaparken, anlaşmazlık durumunda hangi ülkenin hukuki mevzuatının uygulanacağı konusunda bilgi sahibi olmalıdırlar. Nitekim, her ülkenin Milletlerarası Özel Hukuku, uyuşmazlık halinde uygulanacak kuralları saptamasına rağmen, bu kurallar ülkeden ülkeye farklılıklar arz etmektedir. Bazı ülkelerin mevzuatı, uygulanacak yasanın sözleşmenin düzenlendiği ülke mevzuatını esas alırken, bazı ülkelerin mevzuatında ise borçlunun ülkesinin mevzuatının uygulanacağı esası yer almaktadır.

Satış sözleşmelerinde, tarafların ortaya çıkması muhtemel anlaşmazlıkların çözüm yolunu açıkça belirtmeleri, ortada bir sözleşme yoksa aralarındaki anlaşmaya esas olan yazışmalarında bu hususa yer vermeleri zorunlu bulunmaktadır.

Uluslararası ticari ilişkilerde taraflar taahhütlerini yerine getirebilmek için her türlü gayreti gösterseler 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. Sorunun özellikle taraflar arasında çözümlenmesi esas olmakla birlikte ihtilafın dışarıdan alınacak yardımla da çözümlenebilmesi olanağı mevcuttur.

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.

Uluslararası ticarette karşılaşılabilecek riskler; mala ilişkin riskler, ödemeye ilişkin riskler, piyasa riski (finansal riskler) olarak sayılabilir.

**Mala İlişkin Riskler**

Satış sözleşmesi hükümlerine göre malın ihracatçının sorumluluğunda olan teslim noktasına kadar getirilmesi sırasında ortaya çıkabilecek her türlü riskler ihracatçıya, teslim noktasından sonraki zararlar ise ithalatçı şirkete aittir. Mala ilişkin riskler, dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde aracı olan bankanın tamamen kontrolü dışında olduğundan, bu konuda ihracatçı veya ithalatçının gerekli tedbirleri alması zorunlu olmaktadır. Bu çeşit risklerin yönetiminde sigorta kuruluşları, taraflara yardımcı olmaktadır.

**Ödemeye İlişkin Riskler**

Uuslararası ticarette, karşı tarafın ödemeyi yapamamasına neden olan durumlardır. Bunlar; ithalatçının ödeme yapmaktan kaçınması (ticari risk), ithalatçının ödeme yapmak istemesine rağmen, ithalatçının ülkesinin konvertibl döviz yetersizliği nedeniyle transferin yapılmasının mümkün olmaması (transfer riski), ödemelerin üstüne bir takım fonlar (veya vergilerin) getirilmesi (mali riskler), ihracatçının sevk belgelerini doğru hazırlamaması sonucu, mal bedelinin ödenmesinin gecikmesi veya tamamen ortadan kalkmasıdır (dokümantasyon riski) gibi durumlardır.

Bu riskler, yalnızca ihracatçı ve ithalatçıyı değil, aracı finansman kuruluşlarını da yakından ilgilendirir. Zira bu risklerin ortaya çıkması durumunda, aracı finansman kuruluşları da verdikleri kredileri geri alamama riski ile karşılaşır. Bu risklerin yönetimi için, uluslararası ticarette kullanılan en aktif yöntemler; “etkili bir sözleşme, sağlam ödeme sistemleri, akreditifler, banka havaleleri, ülke ve şirket istihbaratı, ihracat kredi sigortası ve re-insurance (ikinci sigorta), teminatlar, dış ticarette kullanılan finansman teknikleri (forwarding, factoring, leasing vb), kur riskinden korunmak için vadeli opsiyon borsaları, future piyasaları, şube, mağaza, acente ve distribütör aracılığıyla satış, konsinye satış vb.”dir.

**Piyasa Riski ve Finansal Risk Yönetimi**

Piyasa riski; bir şirketin mali yapısının piyasa fiyatlarındaki dalgalanmalar veya piyasalardaki zıt yöndeki fiyat hareketlerinden dolayı karşılaşabileceği riski ifade eder. İhracatçı bu riskten korunmak için; alıcı hakkında araştırma yapmalı, iyi bir sözleşme yapılmalı, ihracat kredi sigortası ve taşıma sigortası yaptırmalı, gerekiyorsa gözetim şirketiyle ihracat yoluna gitmelidir. Ayrıca türev ürünlerden, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasından (VOB) ve factoring, forfaiting, leasing gibi alternatif finansman yöntemlerinden yararlanılabilir.

Globalleşme sürecinde döviz kurlarındaki ani değişiklikler veya faiz oranlarındaki dalgalanmalar şirketlerin nakit akımlarını etkileyebildiği için, birçok şirket riskten korunmayı veya kaçınmayı (hedging) globalleşme stratejilerinin uygulanabilir bir parçası olarak görmektedir. Örneğin türev ürünleri; faiz oranı riskinden kaçınmak, mal fiyatları ve döviz kurlarında oluşan ters yönlü hareketleri hafifletmek, öz sermaye riskinden kaçınmak ve portföy dağılımını değiştirmek amacıyla şirketlerce kullanılmaktadır.

Eğer herhangi bir şahıs veya kurum sahip olduğu riski azaltmak için herhangi bir finansal ürüne sahip oluyorsa bu işlem finansal risk yönetimi veya riskten kaçınma (hedging) olarak adlandırılmaktadır.

**Yabancı Alıcının Güvenilirliği Nasıl Araştırılır?**

Yeni bir müşteri için ihraç talebini uygulamaya koymadan önce ihracatçı, potansiyel alıcının güvenirliliği ve nasıl tanındığını araştırmalıdır. Esasen, alıcı yeterli düzeyde tanınmışlık kaydına ve ödeme yapabilme gücüne sahip olmalıdır. Bunu sağlamak üzere alıcıdan şu belgeleri sağlaması istenmelidir: finansal duruma dair yakın zamanlı ve denetlenmiş belgeler, muhasebe kayıtları (kar-zarar hesapları da dahil), ödemeler dengesi, önceki 3 yıl için nakit akış belgesi, gelecek altı aya yönelik finansal tahmin.

İhracatçı, ayrıca bankasından alıcının bankası veya diğer aracı yerel banka ile ilişki kurup firma hakkında bilgileri, ilgili finansal ve pazar bilgilerini almasını isteyebilir. İhracatçı alıcının bankasından ödeme garantisine dönük bir provizyon isteyerek bankayı sürece dahil etmeyi deneyebilir.

Bir firmayla çalışmaya başlamadan önce dikkat edilmesi gereken noktalar; firmanın profil bilgileri, ortaklık yapısı, faaliyetleri, sektördeki yeri, mali yapısı, bankalarla ilişkisi, borç/alacak ilişkisi, ticari saygınlığı ve elbette kredibilitesidir. İş yapılacak firmanın daha önce Türkiye'de iş yaptığı başka firmalar olup olmadığı, diğer referansları araştırılarak işe başlanabilir ancak bu işin en kısa ve en sağlıklı yöntemi ya ihracat faktoringi yapmak ya da Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası programına dahil olmaktır. Her iki yöntemde de bütün bu araştırmaları ihracatçı firma adına factoring firması ya da Türk Eximbank yapar, ihracatçı firma böylece kendini güvence altına almış olur.

Yurt dışında bulunan Dış Ticaret Müşavirliğimiz/Ataşeliğimiz, büyükelçiliğimiz aracılığıyla ithalatçı, müşteri firma hakkında bilgi talebinde bulunmak ta güvenilirlik araştırması için en önemli unsurlardan birisidir.

**İhracat Sözleşmesi Nasıl Olmalıdır?**

Yazılı bir sözleşme, tarafların hak ve yükümlülüklerini açıklığa kavuşturarak, ticari bir işlem sırasında ortaya çıkacak anlaşmazlıkların çözülmesini sağlar. Bu nedenle ticari işlemlerin sorunsuz yürümesini sağlamak amacıyla sözleşmenin dikkatli bir şekilde düzenlenmesine, ticari işlemin tüm yönlerine ilişkin, kapsamlı ve ayrıntılı terim ve koşulları içermesine dikkat edilmelidir.

Satıcılar ve alıcılar, emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak kaydıyla sözleşmelerine istedikleri hükümleri koymakta serbesttirler. Ticaret hukukunda "sözleşme özgürlüğü" diye isimlendirilen bu prensip geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Sözleşmede, tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında malların kaybolması veya hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır.

Dış ticaret işlemlerinde sözleşme imzalanması şart değildir. Sözleşmenin yapılıp yapılmayacağı satıcı ve alıcı arasında karar verilecek bir konudur. Ancak, alım-satım konusu (menkul) malların sözleşmelerinin yapılması tarafların hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesinde, taraflara yardımcı olacağı açıktır.

Bir satış sözleşmesinde; malın cinsi, nev'i ve kalitesi, malın miktarı ve fiyatı, malın teslim yeri ve zamanı, ödeme yeri ve zamanı ile anlaşmazlıkların çözümü hususlarının mutlaka taraflarca karara bağlanması zorunludur.

Satış sözleşmesi yapılırken, ihtilafa düşülmesi halinde uyuşmazlığın ne şekilde çözümleneceği konusunun sözleşmede belirtilmesi yerinde bir davranış olacaktır. Taraflar, hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, ticari ilişkilerinden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına (mahkemelere) bırakabilecekleri gibi, kendi tercihleri ile anlaşmazlığın çözümü için hangi cins yöntemlere (dostane çözüm, uzlaşma veya tahkim) başvuracaklarını da kararlaştırabilirler.

Ayrıca, taraflar sözleşme yaparken, anlaşmazlık durumunda hangi ülkenin hukuki mevzuatının uygulanacağı konusunda bilgi sahibi olmalıdırlar. Nitekim her ülkenin Milletlerarası Özel Hukuku, uyuşmazlık halinde uygulanacak kuralları saptamasına rağmen, bu kurallar ülkeden ülkeye farklılıklar arz etmektedir. Bazı ülkelerin mevzuatı, uygulanacak yasanın sözleşmenin düzenlendiği ülke mevzuatını esas alırken, bazı ülkelerin mevzuatında ise borçlunun ülkesinin mevzuatının uygulanacağı esası yer almaktadır.

Satış sözleşmelerinde, tarafların ortaya çıkması muhtemel anlaşmazlıkların çözüm yolunu açıkça belirtmeleri, ortada bir sözleşme yoksa aralarındaki anlaşmaya esas olan yazışmalarında bu hususa yer vermeleri zorunlu bulunmaktadır.

Ticari sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerin yorumlanması sözleşmeye uygulanan kanunlara göre farklılık arz edebilir. Bu nedenle ICC (Uluslararası Ticaret Odası) uluslararası kabul gören bazı kural ve düzenlemeler getirmiştir. Bu kuralların uygulanması ticari işlemin kayıtlı kısmının kolayca tamamlanmasını ve çözümü güç hukuki çatışmaların önüne geçilmesini sağlayacaktır.  ICC standart teslim şekillerini ifade eden ve ticari sözleşmelerde kullanılabilen bir dizi kavram geliştirmiştir (Incoterms). Her bir kavramın tarafların ticari yükümlülüklerini açıkça ortaya koyması suretiyle, terimlerin farklı yorumlanmasından kaynaklanabilecek uyuşmazlıkların ortaya çıkmasının önlenmesi amaçlanmaktadır.

Dış ticaret sözleşmelerinde bulunması gereken asgari unsurlar ve dikkat edilmesi gereken konular şunlardır:

- Sözleşme hazırlarken dikkate alınması gereken en önemli husus, sözleşmenin, tarafların isteklerini tam olarak yansıtması ve mümkün olduğu ölçüde ileride taraflar arasında uyuşmazlığa yer vermeyecek biçimde kaleme alınmasıdır.

- Her zaman uyuşmazlıkların çözümünün nasıl, nerede ve hangi dilde yapılacağı sözleşmeye dahil edilmelidir.

- Sözleşmenin uyuşmazlık çıktığı durumlarda da taraflar arsındaki uyumazlığı gidermeye ve en azından asgariye indirmeye yönelik hükümleri kapsaması gereklidir. Bir sözleşmenin yapılması için öncelikle o sözleşmeyi yapmak isteyen kişilerin karşılıklı olarak sözleşme yapma iradelerini ortaya koymaları gerekir.

- Bir sözleşmenin sağlıklı olarak kurulabilmesi ve taraflar arasında geçerli ve bağlayıcı olabilmesi için öncelikle bu sözleşmede taraf olanların sözleşme yapma ehliyetinin bulunması gerekir. Ticari ilişkinin başlangıcında, görüşme safhasında veya en azından sözleşme imzalanmadan önce taraflar birbirlerinden imza sirkülerini veya gerçek kişi ise yetki belgesini istemelidirler.

- Garanti ve teminatları kontrolünüzün altındaki koşullar çerçevesinde sınırlamanız gerekmektedir.

- “Formüle Edilmiş” veya standart sözleşme dili kullanılmamalıdır.

- Bazı ülkeler ticari sözleşmelerde hukuk seçimini ve uyuşmazlıkların çözüm metotlarının seçimini tanımamaktadır.

- Sözleşmeye eklenmiş hükümler kamu düzeni düşüncesiyle konulmuş yasalara aykırı olmamak kaydıyla geçerlidir.

**Uluslararası Ticari Uyuşmazlıkların Önlenmesi ve Çözüm Yolları**

Uluslararası ticari ilişkilerde taraflar taahhütlerini yerine getirebilmek için her türlü gayreti gösterseler 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. Sorunun özellikle taraflar arasında çözümlenmesi esas olmakla birlikte ihtilafın dışarıdan alınacak yardımla da çözümlenebilmesi olanağı mevcuttur.

Gerek  ulusal  hukukumuz  gerekse  uluslararası anlaşmalar   ticaretten   doğan   uyuşmazlıkların halli konusunda  taraflara  tam  bir  serbesti  tanımıştır.  Bu serbestinin bazı istisnaları olabilmektedir.

Alıcının ödeme yapmayı reddetmesi veya malların kalitesine itiraz etmesi durumunda ihracatçılar alıcıyla anlaşmazlık içine düşmektedir. Ticari anlaşmazlıkların çözüm yolları hususunda alım-satım şartlarını en etkin ve açık şekilde belirleyen satış sözleşmesinin, hukuki delil oluşturacak şekilde yapılması gereklidir. Alıcının ödeme yapmayı reddetmesi ihtimaline tedbir olarak Akreditifli ödeme şekli kullanılabilir. Bu yönteme göre mallar yola çıktıktan ve bankaya gerekli belgeler verildikten sonra ödeme yapılır. Alıcının malların kalitesine itiraz etmesi durumuna tedbir olarak, ihracatçı malları yüklemeden önce bir kalite belgesi alabilir veya kalite ve diğer ticari anlaşmazlık konusu unsurlar için bir uluslararası gözetim şirketinden hizmet alarak, yaşanabilecek sorunları önleyebilir.

Ticari anlaşmazlık durumunda ihracatçının ilerideki pazar payını da dikkate alarak, öncelikle firmayla, daha sonra da ithalatçının bulunduğu ülkedeki Dış Ticaret Müşavirliğimiz/Ataşeliğimiz, büyükelçiliğimiz aracılığıyla çözüm bulunmaya çalışılması uygun olacaktır.

Bunun dışında 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 danışırlar.

Bu çabalardan sonuç alınamazsa ticari anlaşmazlıklar yargı yoluna gidilerek de çözümlenebilir. Ancak böyle bir durumda sözleşmede hangi ülke hukukunun uygulanacağını belirten bir madde olmalıdır. Eğer sözleşmede hangi ülke hukukunun uygulanacağı belirtilmediyse, borcun ödeneceği yerin hukuku veya bu yerin tespit edilemediği durumlarda sözleşmenin en yakın iletişimde bulunduğu yerin hukuku uygulanır.

Davaların süresindeki uzunluğa ek olarak, yargılama giderlerindeki artış, dava sürecinin hasımlı yapısı, usul kurallarının sahip olduğu belirsizlik ve karmaşıklık, dava yoluna alternatif olacak çözüm arayışlarını gündeme getirmiştir. Böylece ortaya atılan görüş; alternatif uyuşmazlık çözümü (Alternative Dispute Resolution, ADR) olmuştur.

İhtilaflı kişiler, uzun yıllar sürecek yıpratıcı bir dava süreci yerine, uyuşmazlıklarını müzakere ederek daha kısa bir sürede çözmeyi istemektedirler. Amerika Birleşik Devletleri'nde uyuşmazlıkların yaklaşık yüzde doksanı yargılama öncesinde çözülmektedir. Dava yolunda avukatlar, uyuşmazlığın çözülmesi için uzun zaman harcadıklarından, genellikle bilirkişi incelemesine ihtiyaç duyulduğundan ve tarafların  (özellikle ticarî işletmelerin) uyuşmazlığa daha çok zaman ayırmaları yüzünden yapılan masraflar ADR'ye oranla daha fazladır. Üstelik dava yolunda, genellikle uzmanlık isteyen uyuşmazlıklara, yeterince uzman olmayan hâkimlerce verilen kararlar sınırlı düzeyde çözüm üretmekte, taraflara uzlaşma fırsatı tanınmamakta ve sonuçta taraflar arasında kişisel bir düşmanlık oluşmaktadır.

Bu bilgiler ışığında ADR'nin faydaları şu şekilde özetlenebilir:

1. Sürat: ADR usulleri uyuşmazlığın süratle  (örneğin iki veya üç gün içinde) çözülmesini sağlar.
2. Masraflardan Tasarruf: ADR, yargılama harç ve giderlerinden tasarruf edilmesini sağlar.
3. Gizlilik: ADR'nin sunduğu gizlilik, tarafların istemediği bilgilerin alenileşmesini önler.
4. Kontrol ve Esneklik:  Dava yolundaki duruşmalardan farklı olarak ADR, tarafların uyuşmazlık çözüm süreci ve sonuçta verilecek karar üzerinde tam bir kontrole sahip olmasını sağlar. Taraflar bir anlaşmaya varamazsa, tarafların dava açma hakları saklıdır.
5. Ticarî Menfaatler: İhtilaflı tarafların ticarî ve kişisel menfaatleri sonucu etkiler; böylece daha yaratıcı çözümlere ulaşılması olanaklı hale gelir.
6. Ticarî İlişkiler: Mücadeleci yargılama süreci yerine, işletmecilerin müzakerelerini esas alan ADR usulleri, taraflar arasındaki ticarî ilişkileri korur ve onarır.
7. Bağımsızlık: Taraflar, gerçekten bağımsız olan bir arabulucunun yaptığı değerlendirmeler sonucunda, hukukî ve fiili durumların dikkatli, gizli ve gerçekçi bir değerlendirmesini yapma fırsatını yakalar.

            Alternatif uyuşmazlık çözüm yolları şunlardır:

- Müzakere,

- Arabuluculuk (Uzlaştırma),

- Tahkim,

- Hakem-Bilirkişilik,

- Kısa Yargılama ve Kısa Jüri Yargılaması.

ADR usulleri içinde en az resmî olanı müzakeredir. Müzakere her zaman gönüllü bir usul olup yasal bazı sonuçlar doğurabilmesine rağmen, tahkimden farklı olarak çok az usul kuralına sahiptir. Müzakereler, tarafların uyuşmazlığı aralarında, bizzat kendilerinin çözmeye karar vermesiyle gerçekleştirilir. Müzakerelerde avukat veya temsilci bulundurulması zorunlu olmamakla beraber çok yararlıdır.

İhtilaflı tarafların ve temsilcilerinin uyuşmazlığı çözmek için bir araya geldikleri arabuluculukta, müzakereden farklı olarak, tarafların bir anlaşmaya varabilmesi için onlara yardımcı olmak üzere tarafsız bir üçüncü kişiden yararlanılır. Arabuluculukta, tarafların karşılıklı olarak kabul edebilecekleri bir anlaşma yapılması amaçlanır. Hakemin tarafları bağlayıcı bir karar verme yetkisine sahip olduğu tahkimden farklı olarak arabuluculukta, arabulucu tarafları bağlayıcı bir karar veremez; fakat sadece, tarafların aralarındaki anlaşmazlığı çözmelerini kolaylaştırmak için onlara yardımcı olur.

İhtilaflı taraflardan her ikisinin de üzerinde anlaştığı arabulucu, müzakerelere hazırlanırken yapıldığı gibi, ele alınacak konuların gerektirdiği meseleleri yeniden incelemelidir. Arabulucu, izlenecek usulü açıklamalı ve kendisinin tarafsız bir kişi olduğunu ve öyle kalacağını vurgulamalıdır. Arabulucu, taraflardan bilgi almalı, uyuşmazlığın özünü oluşturan ve çözüme ulaşılmasında kilit rol üstlenecek olan konuları belirlemeli, tarafları dinleyerek onlara sorular sormalı, tarafları gözlemlemeli, onlarla çözüm seçeneklerini görüşmeli ve onları anlaşmaya teşvik etmelidir. Müzakereler başarıyla sonuçlanırsa, arabulucu, taraflar arasındaki uyuşmazlığı çözecek olan anlaşmanın taslağının hazırlanmasında onlara yardımcı olmalıdır. Uygun bir şekilde hazırlanmış bir anlaşma gerektiğinde icra edilebileceğinden, uyuşmazlığı çözmüş olacaktır

Belgelenme sürecine katılan Noterlerden, uyuşmazlıkların çözümünde arabulucu olarak yararlanılabilir. Zira bu süreçte tarafların gerçek iradeleri, hukukî işlemin içeriği ve sonuçları hakkında ayrıntılı bilgi sahibi olan noterler, sonradan çıkacak uyuşmazlıkların kolayca çözülmesini de sağlayabilirler. Noterlerin, önceden katılmadıkları hukukî işlemlerden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümünde de arabulucu (uzlaştırıcı) veya hakem olarak faydalı olmaları mümkündür. Noterlerin bağımsız ve tarafsız konumları, arabulucu olarak atanmaları hâlinde, tarafların güvenini kazanmalarını sağlayacak; böylece uyuşmazlık çözüm müzakereleri daha ılımlı ve verimli bir ortamda geçecektir. Resmî daire sayılan noterlik dairesi, arabuluculuk müzakerelerinin güvenle gerçekleştirilmesi için elverişli bir mekân oluşturacaktır. Ayrıca noterler, sır saklama yükümlülüğü dolayısıyla, mesleğin icrası sebebiyle öğrendikleri sırları açıklayamaz, mevcut evrak ve belgeleri ilgililer dışında kimseye veremezler. Bu durum sayesinde noterler, ADR'nin temel özelliklerinden olan “uyuşmazlık çözüm müzakerelerinin gizliliğini” koruyarak, müzakerelerin özgür bir ortamda yapılmasını güvence altına alacaklardır. Nihayet, bir ADR usulü sonunda taraflar arasında yapılan anlaşmanın noterlerce belgelenmesi, bu anlaşmanın icra edilmesinde de kolaylıklar sağlayacak ve ADR usulleri hakkında bu noktada yapılan tartışmaları ortadan kaldıracaktır.

1. **Uyuşmazlıkların Çözümü**

Tahkim; bir hak üzerinde uyuşmazlığa (ihtilafa) düşmüş olan iki tarafın, anlaşarak, bu uyuşmazlığın çözümünü özel kişilere bırakmaları ve uyuşmazlığın özel kişiler tarafından incelenip karara bağlanmasıdır. Uyuşmazlığın çözümü kendilerine bırakılan  bu özel kişilere "hakem" denir. Hakemlerin kendilerine havale edilen uyuşmazlığı çözmek (davayı görmek) hususunda hiçbir resmi sıfatları yoktur. Ancak, taraflar uyuşmazlığın çözümünü onlara havale etmekle, hakemlerin verecekleri karara razı olmuşlar ve hakemler o uyuşmazlık (dava) bakımından adeta bir mahkeme olmuştur. Bu sebeple, tahkime "hakem mahkemesi" de denir. Burada, söz konusu olan "ihtiyari tahkim", yani tarafların anlaşmaları (rızaları) ile başvurabilecekleri tahkim yoludur. Taraflar, bir uyuşmazlığın (davanın) görülmesi için hakeme (tahkim yoluna) başvurmak zorunda değildirler, zira dava normal olarak devlet mahkemelerinde de görülebilir. Ancak, taraflar anlaşarak, belli bir davayı, tayin edecekleri (seçecekleri) hakemlere de götürebilirler.

Tahkim, tarafların, hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, kendi istekleriyle özgürce hareket edebilecekleri işlerden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına başvurmak yerine kendi tercihleri ile belirledikleri bir (veya birkaç) kişiye bırakmak suretiyle sağlamalarıdır. Uluslararası ticari ilişkilerin günümüzde önemli boyutlara ulaşması yanı sıra taraflar arasında da uyuşmazlıkların önemli ölçüde arttığı gözlemlenmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerde, bilhassa ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıklarda tahkim müessesesi günümüzde yaygın bir şekilde kullanılmakta ve bu uygulamanın doğal sonucu olarak bu ülkelerin iş çevrelerinde ihtilafların çözümü için ulusal mahkemelere gidilmeyerek, çözümde tahkim usulü tercih edilmektedir

Tahkim müessesesi, taraflara, aşağıdaki yararları sağlamaktadır:

Bir davanın genel yargıda sonuçlanması uzun yıllar alabildiği halde, tahkim yoluyla anlaşmazlıklar çok daha kısa sürede çözümlenebilmektedir.

Konusu para alacağı olan davaların genel mahkemelerde yıllarca sürmesi, bu süre içinde paranın değer kaybı göz önünde bulundurulursa, tahkim; kısa sürede sonuçlandığından ucuza mal olmaktadır.

Taraflar; hakemlerini doğrudan seçme olanağına sahip olmaları sonucu, konusunda uzman kişi (veya kişilerin) hakemliğinde verilecek kararın en uygun olduğuna emin olacaklardır.

Anayasa'nın 141 incı maddesine göre “mahkemelerde duruşmalar herkese açıktır”. Tarafların, ticari sırlarının ve itibarlarının zedelenmesi sonucunu yaratan bu aleniyet, sadece ilgili ve görevli kişilerin bir araya gelerek neticeye vardıkları tahkimde yoktur. Zira tahkimde duruşmalar, üçüncü kişilere kapalı olarak yapılmaktadır.

Tahkim yargılamasının temelini, tarafların hakemlere görev ve yetki verdiği “tahkim sözleşmesi (veya şartı)” oluşturur. Tahkim sözleşmesinde aksine bir hüküm yoksa hakemler uyuşmazlığı, var olan hukuk kuralları yerine, hakkaniyete göre ve daha adil olarak çözmek yetkisine sahiptirler. Bu husus, ihtilafın, yıllar önce yürürlüğe giren ancak hayatın doğal akışına ayak uydurmayan bazı maddi hukuk kuralları yerine güncel gerekçelere dayalı bir vicdanı kanaatle çözümüne olanak sağlayarak hükmün güncel koşullar çerçevesinde tesis edilmesini sağlar.

Satıcı ve alıcı, sözleşme yaparken "ad hoc tahkim" veya "kurumsal tahkim" olmak üzere iki tür tahkim öngörebilirler:

1. **Ad hoc tahkim**

Ad hoc tahkimde, taraflar, bir tahkim şartı veya bir tahkim sözleşmesi yaparak, hakemlerin seçimine, esasa ve usule uygulanacak kuralları kendileri tespit ederler. Bu halde, taraflar, kendi ihtiyaçlarına göre ve sadece o uyuşmazlık çerçevesinde uygulanacak tahkim usulünü belirlerler. Diğer taraftan, taraflar, sözleşmelerinde bazı kuruluşların hazırlamış olduğu tahkim kurallarına atıfta bulunarak da "ad hoc tahkimi" kararlaştırabilirler. Örneğin; günümüzde "UNCITRAL Tahkim Kuralları"; en çok tercih edilen "ad hoc" tahkim kurallarından birisidir. Ad hoc tahkimde, başkanın seçimi önemlidir, zira hakemlerin anlaşmazlığında, sonucu başkanın oyu tayin etmektedir. Bu yöntemin en zayıf yönü, şayet taraflar bir başkan üzerinde anlaşamadıkları takdirde ihtilafın hallinin mümkün olamayacağıdır.

1. **Kurumsal tahkim**

Kurumsal tahkim,    çeşitli    kuruluşların    önceden saptanan   kurallarına göre yapılan ve kurallara uygunluğu ilgili kuruluşların teminatı altında bulunan tahkimdir. Ticari anlaşmazlıkların giderilmesi amacıyla en fazla başvurulan kurumsal tahkim yöntemleri Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)'nın "Uzlaştırma ve Tahkim Hükümleri" ile Birleşmiş Milletler Uluslararası Hukuk Komisyonu (UNCITRAL)'nun "Tahkim Kuralları"dır. Ancak, kurumsal tahkim kurallarının bir kuruluş tarafından belirlenmiş olması ve tarafların bu kurallara atıfta bulunması yeterli olmayıp, bu kuralları ihdas eden kuruluşların da fiilen tahkim prosedüründe etken olması ve kararların onların denetimi altında verilmesi zorunludur. Kurumsal tahkimde, hakemlik müesseseleri kural olarak kendilerine getirilen olaylar karşısında bizzat karar alamazlar. Bu müesseselerin görevi; tahkimi idare etmek, kararların kendi otoriteleri altında ancak hakemler tarafından alınmasını temin etmektir.

**a)** **Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Tahkim Kuralları**

Uluslararası ticari tahkim uluslararası ticari ihtilafların çözümünde normal bir uygulama olarak kabul edilmektedir. Nitekim ülkelerin çoğunda tahkim ile ilgili ulusal kanunlar güncelleştirilmiş bulunmaktadır. 1923 yılında kurulan Milletlerarası Tahkim Divanı o tarihten bugüne kadar baktığı uluslararası tahkim davaları sonucunda edindiği deneyimlerle gelişmiş ve halen yılda yüz ülkeden değişik hukuki, ekonomik, kültürel ve dilleri kapsayan, taraflar ve hakemleri ile çalışan bir kurum haline gelmiştir.

Her bir ICC tahkim davası, davaya inceleyerek son kararı verme sorumluluğu taşıyan bir hakem heyeti tarafından yürütülmektedir. Hakem heyetlerinin çalışmaları ise her ay üç veya dört kez toplanan ICC Milletlerarası Tahkim Divanı tarafından izlenmektedir.

Ticari sözleşmelerde "Incoterms Kuralları"nı uygulamak isteyen taraflar, yapacakları sözleşmelerde bu kuralların geçerli olacağını belirtmelerinin yanı sıra, herhangi bir anlaşmazlık ortaya çıktığında bu ihtilafın, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC), Tahkim Divanı tarafından çözümlenmesi hususunu da kararlaştırabilirler. Söz konusu Divan'a başvurma, tarafların bu hususu aralarında yaptıkları sözleşmede açıkça belirtmeleri veya ortada bir sözleşme yoksa aralarındaki anlaşmaya esas olan yazışmalarında bu hususu özel olarak belirtmeleri kaydıyla mümkündür.

Bir ticari sözleşmenin tarafları, sözleşme hükümlerinin uygulanmasında ortaya çıkması muhtemel bir ihtilafın Milletlerarası Ticaret Odası Tahkim Divanı'na götürüleceğini sözleşmeye ilave edecekleri aşağıdaki "tahkim şartı" ile belirleyebilirler.

"İşbu sözleşmeden doğacak veya bu sözleşmeyle ilgili bütün anlaşmazlıklar Milletlerarası Ticaret Odası Tahkim Kuralları uygulanarak, bu kurallar dairesinde tayin edilen bir veya birden fazla hakem tarafından kesin olarak karara bağlanacaktır".

**b) UNCITRAL Tahkim Kuralları**

Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu (UNCITRAL) tarafından 1976 yılında kabul edilen tahkim kuralları, dünya çapında kullanılabilecek şekilde düzenlenmiş olup, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerce benimsenmiştir. UNCITRAL kuralları saptarken, tüm mevcut uluslararası tahkim konvansiyonlarını (sözleşmelerini) ve muhtelif ülkelerde yürürlükteki önemli tahkim kurallarını göz önünde tutmuş bulunmaktadır. UNCITRAL Tahkim Kuralları, bir tahkimin idaresini şart koşmamıştır. Bununla beraber mevcut bir tahkim kurumunun kararlaştırılmış bir yetkili sıfatıyla hizmet edebileceğini ve taraflara hakem tayini yönteminde yardımcı olabileceğini benimsemiştir.

Bir ticari sözleşmenin tarafları, sözleşme hükümlerinin uygulanmasında ortaya çıkması muhtemel bir anlaşmazlığın UNCITRAL Tahkim Kurallarına göre çözümleneceği hususunu sözleşmeye ekleyecekleri aşağıdaki "tahkim şartı (klozu)" ile belirleyebilirler:

"İşbu sözleşmenin sona erişi, geçersizliği, ihlali ile ilgili olarak doğacak herhangi bir itiraz, ihtilaf ve talep halen yürürlükte olan UNCITRAL Tahkim Kuralları uyarınca, hakem aracılığı ile sonuçlandırılacaktır"(10).

**c) Diğer Tahkim Merkezleri**

Bazı ulusal ticaret odaları kendi tahkim kurallarını oluşturmuşlardır. Örneğin: Londra Ticaret Odası'nca finanse edilen "Londra Tahkim Divanı (LCA)", Stokholm Ticaret Odası'nca tesis olunan "Tahkim Enstitüsü" bunlar arasında sayılabilir. Ülkemizde de bazı mahalli ticaret odaları tarafından hazırlanan tahkim kuralları da mevcuttur. (Örneğin; İstanbul Ticaret Odası Tahkim Kuralları, TOBB Uzlaştırma ve Tahkim Kuralları gibi). Diğer taraftan, önemli bazı birlikler de standart koşullarda tahkim klozları oluşturmuşlardır. Örneğin: Yağlı Tohumlar ve Hayvani Yağlar Federasyonu (Federation of Oil Seeds and Fats Association/FOSFA) ve Hububat ve Yem Ticareti Birliği (Grain and Feed Trade Association/GAFTA) bunlar arasında yer almaktadır. Bu uluslararası kuruluşlar uğraşı alanlarına giren maddeler konusunda söz sahibi olduklarından, bu konularda çıkabilecek anlaşmazlık için bu kabil kuruluşlara başvurulmasının yararlı olacağı düşünülmektedir. A.B.D'de oluşturulan Amerikan Tahkim Birliği (The American Arbitration Association - AAA) ise bir hakem sıfatıyla hareket etmemekte, sadece tarafların anlaşmaları üzerine tahkimin idaresini üstlenmekte ve taraflara bir hakem listesi temin etmektedir. AAA'nın, ticari ihtilaflara ilişkin ticari tahkim kuralları ile inşaat sözleşmelerinden doğan ihtilaflar için yapı endüstrisi tahkim kuralları olmak üzere iki ayrı tahkim kuralı mevcut bulunmaktadır.

Yukarıda kısaca açıkladığımız ICC prosedürü veya başka  hakemler  tarafından  verilen  hakem  kararlarını Türkiye'de nasıl kullanabiliriz?

Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkında New York Sözleşmesi, 1958 yılında imzalan bu anlaşma imza koyan devletlerin birbirlerinin ülkelerinde usulüne uygun verilmiş hakem kararlarını sanki kendi ülkesinde verilmiş gibi kabul etmesini ve uygulamasını  öngörmektedir.  Türkiye  daha  sonra  bu  anlaşmayı onaylamış ve pek çok olayda da kullanmıştır.

MÖHUK 60-63. maddeler yabancı hakem kararlarının Türkiye'de  uygulanabilme   koşullarını düzenlemektedir. Anılan maddelere göre kesinleşmiş, icra kabiliyeti kazanmış ve taraflar için bağlayıcı olan yabancı hakem kararlarının Türk mahkemeleri tarafından  tenfizine (yerine getirilmesine) karar verilebilir. Türk mahkemesinden bu kararı alan kişi yabancı  hakem  kararının  gereğini  Türkiye'de  yerine getirtebilir.

Hakem-bilirkişi, taraflar arasındaki hukuki ilişkiyi nihai olarak karara bağlamamakta; sadece spesifik teknik bir konuda ortaya çıkan sorunu çözmektedir. Tarafların anlaşmasına göre, hakem-bilirkişinin vereceği karar bağlayıcı nitelikte bulunmamaktadır. Ancak, uyuşmazlıkla ilgili olarak açılan davalarda, hakem-bilirkişilerin verdikleri kararlar, kesin delil teşkil etmektedir.

Müzakere, arabuluculuk ve tahkim, en eski ve en çok bilmen ADR yollarıdır; fakat taraflar, uyuşmazlıklarını barışçı bir şekilde çözebilecekleri diğer ADR yolları üzerinde anlaşmakta özgürdürler. Bazı ADR usulleri, özel kişi ve kuruluşlarca oluşturulmuşken, diğer bazı usuller, dava yolunun neden olduğu zaman ve masraf kaybını azaltmak ve vergi mükelleflerince desteklenen yargı sisteminin yükünü hafifletmek amacıyla mahkemeler ve özel kişilerce geliştirilmiştir. Kısa Yargılama ve Kısa Jüri Yargılaması ABD'de son yıllarda geliştirilmiş ve uygulanmakta olan alternatif uyuşmazlık çözüm yollarıdır.

Kısa yargılama, ismine rağmen bir yargılama olmayıp, müzakere, arabuluculuk ve tahkimin birleştirilmesinden oluşan plânlı bir uyuşmazlık çözüm sürecidir. Kısa yargılamanın tarafları, onun işleyiş şeklini belirleyebilirler. Bu nedenle, kısa yargılamanın usulü davadan davaya farklılık gösterir. Taraflar her zaman gizlilik konusunda bir anlaşma yaparlar. Taraflar ayrıca, her bir tarafın duruşmalarda ne kadar bilgi ve belge sunacağını belirleyerek, tahkikatın kapsamı üzerinde anlaşmaya varmalıdırlar. Kısa yargılamada her zaman, bütün uyuşmazlık çözüm süreci boyunca taraflara yardımcı olması için tarafsız bir danışman seçilir. Amerika Tahkim Birliği gibi kuruluşlar, kısa yargılama usulünün yönetilmesi için hazırlanmış rehberlere sahiptirler.

Kısa Jüri Yargılaması, ABD'de uygulanmaktadır. Bu usul, içinde jüri olan bir kısa yargılamadır. Kısa jüri yargılaması genellikle, görülen bir davada tahkikat aşaması tamamlandıktan sonra, duruşmadan kısa bir süre önce ve davanın duruşmadan önce çözülemeyeceği anlaşıldığında kullanılır.

Taraflar, aralarındaki uyuşmazlık ile bağlantılı olan ülkelerden birinde yetkili bir mahkemede dava açabilmektedir. Uluslararası  ticari  uyuşmazlığın tarafları  aralarındaki uyuşmazlığı çözme konusunda bir ülke yargısını yetkili kılabilirler. Belirlenecek ülke yargısı tarafların vatandaşı oldukları ülke yargısı olabileceği gibi sözleşmeyle ilgisi olmayan üçüncü bir ülkenin yargısı da olabilir. Tarafların bu tür uluslararası unsur içeren sözleşmelerinde yetkili ülke yargısını belirlemeleri hukukun bir alt dalı olan Devletler Özel Hukukunu ilgilendirir.

Türk Hukuk Sistemi'nin Devletler Özel Hukuku ile ilgili temel yasası Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında 5718 Sayılı Kanundur (MÖHUK). Bu Kanun başlıca üç konuyu düzenlemektedir;

* Yabancılık unsuru taşıyan özel hukuka ilişkin işlem ve ilişkilerde (uluslararası ticarete ilişkin sözleşmeler de dahil) uygulanacak hukukun belirlenmesi,
* Türk   mahkemelerinin   uluslararası   yetkisinin belirlenmesi,
* Yabancı mahkeme ve hakem kararlarının tanınması ve tenfizi (yerine getirilmesi).

Uluslararası ticaretten kaynaklanan uyuşmazlıklarda Türk  hâkimin  önüne  gelen  davada  hangi  hukukun uygulanacağının belirlenmesi gerekir. Türk mahkemesinde açılacak   her   davaya   Türk   Hukuku   uygulanmaz. Uluslararası nitelik taşıyan davada Türk hâkimin öncelikle olaya  uygulanacak hukuku belirlemesi  gerekir.  Ancak kural, hâkimin olaya uygulayacağı hukukun Türk Kamu Düzenine açıkça aykırı olmamasıdır. Türk hâkim, önüne gelen olayda Türk Kamu Düzenine açıkça aykırı hukuku davaya uygulayamaz.

Uluslararası ticarete ilişkin uyuşmazlıklarda açılacak davalarda   uygulanacak   hukukun  belirlenmesi   için MÖHUK özel bir hüküm öngörmüştür. MÖHUK madde 24/1 sözleşmeden doğan borç ilişkilerinde tarafların açık olarak seçtikleri kanuna tabi olmasını öngörmüştür. Yani taraflar aralarında düzenledikleri sözleşmede, çıkabilecek uyuşmazlık  için  bir  ülke  hukukunun  uygulanacağını kararlaştırmışlarsa  bu  seçim  onları  bağlar.  Sözgelimi Polonyalı bir tacir ile bir Türk tacir uluslararası ticareti ilgilendiren  bir  iş  ilişkisine  girdiler  ve  bir  sözleşme imzaladılar.   Bu   sözleşmeye  "İşbu   sözleşmeden kaynaklanacak uyuşmazlıklarda İsviçre Hukuk Kuralları uygulanacaktır" hükmünü koydular. Daha sonra aralarında çıkan uyuşmazlıkta davacı tarafın İsviçre Hukukunun uygulanması isteğine diğer taraf karşı çıkamaz ve davada sözleşmeyle  hiç  ilgisi bulunmasa bile  İsviçre  Hukuku uygulanır.

Eğer yukarıdaki örnekte taraflar uygulanacak hukuku seçmemişlerse ve dava Türk hâkimin önüne gelmişse Türk hakim MÖHUK madde 24/4 gereğince o sözleşmeyle en sıkı ilişkili olan hukuku davaya uygulayacaktır.

Uluslararası ticari uyuşmazlıklarda taraflar sadece davaya uygulanacak hukuk seçme hakkına sahip değildir. Taraflar   aynı   zamanda   davaya   bakacak   Devlet mahkemesini  de  seçebilir.   Sözgelimi  yukarıda   anılan örneğimizde Polonyalı ve Türk tacir aralarında çıkabilecek uyuşmazlığı   çözmek   için   sözleşmeyle   İsviçre mahkemelerini de yetkili kılabilirler.

Yabancı mahkemelerden hukuk davalarına ilişkin olarak verilmiş ve o devlet kanunlarına göre kesinleşmiş bulunan ilâmların Türkiye'de icra olunabilmesi yetkili Türk mahkemesi tarafından tenfiz kararı verilmesine bağlıdır. Tenfizine karar verilen yabancı ilâmlar Türk mahkemelerinden verilmiş ilâmlar gibi icra olunur.

SONUÇ

Uluslararası ticarette uyuşmazlıkların ekonomik ve hızlı bir şekilde çözümlenebilmesi kaçınılmaz bir ihtiyaçtır.

Devlet yargısından tahkime, tahkimden alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine uzanan süreç bu ihtiyacın doğal bir göstergesidir.

Uluslararası ticaret açısından alternatif uyuşmazlık çözüm yolları (AUÇY) henüz yeteri kadar benimsenmiş değildir.

AUÇY müessesesi hususundaki terminolojik kargaşa dahi henüz aşılabilmiş değildir. (örn; Uzlaştırma=? Arabuluculuk, tahkim AUÇY dahilinde değerlendirilebilir mi?)

Uyuşmazlığın AUÇY vasıtasıyla çözümü neticesinde tenfiz edilebilecek bir karar bulunmamaktadır. Taraflar sözleşmeden kaynaklanan sorumlulukları söz konusudur.

Terminolojik kargaşa bir tarafa bırakılırsa; Klasik usûllerin yanı sıra yeni bir alternatifin teşkil edilmiş olması tarafların hareket kabiliyetini artırmaktadır.

Taraf iradelerini tahkim ve devlet yargısından daha fazla ön plana çıkarmakta; tarafların çözümün inşasında etkin rol alabilmelerini sağlamaktadır.

Neticede taraflar hasım olmaksızın aralarındaki ilişkileri sürdürebilmektedir.

Uyuşmazlık çözümün manevî ve maddî maliyeti azaltılmış olmaktadır.