

**BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI
ÖZEL HUKUK TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ

HAZIRLAYAN

ALEV GÜÇLÜER

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEZ DANIŞMANI

DOÇ. DR. ZEYNEP İPEK YÜCER AKTÜRK

ANKARA - 2021

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS / DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU

Tarih: 28/01/2022

Öğrencinin Adı, Soyadı: Alev GÜÇLÜER

Öğrencinin Numarası: 21920297

Anabilim Dalı: Özel Hukuk Anabilim Dalı

Programı: Özel Hukuk Tezli Yüksek Lisans Programı

Danışmanın Unvanı/Adı, Soyadı: Doç. Dr. Zeynep İpek YÜCER AKTÜRK

Tez Başlığı: Tek Satıcılık Sözleşmesi

Yukarıda başlığı belirtilen Yüksek Lisans/Doktora tez çalışmamın; Giriş, Ana Bölümler ve Sonuç Bölümünden oluşan, toplam 103 sayfalık kısmına ilişkin, 28/01/2022 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 17'dir. Uygulanan filtrelemeler:

1. Kaynakça hariç
2. Alıntılar hariç
3. Beş (5) kelimeden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

“Başkent Üniversitesi Enstitüleri Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Usul ve Esaslarını” inceledim ve bu uygulama esaslarında belirtilen azami benzerlik oranlarına tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Öğrenci İmzası:

ONAY

Tarih: 28/01/2022

Öğrenci Danışmanı Unvan, Ad, Soyad, İmza:

Doç. Dr. Zeynep İpek YÜCER AKTÜRK

ÖZET

Alev GÜÇLÜER, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Tezli Yüksek Lisans Programı

Tek satıcılık sözleşmesi, kendine özgü yapısı (*sui generis*) olan çerçeve niteliğinde ve taraflar arasında sürekli borç ilişkisi doğuran isimsiz bir sözleşmedir. Nispeten yeni sayılabilecek bu sözleşmenin hukukumuzda yasal bir tanımı bulunmamaktadır. Bununla birlikte, uygulamada ortaya çıkan ihtiyaç neticesinde doktrin ve içtihatlar uyarınca tek satıcılık sözleşmesi tanımlanmaya çalışılmıştır. Buna göre tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı sözleşme konusu malları belirli bir bölgede sürümünü arttırması üzere bedeli karşılığında tek satıcıya göndermeyi, tek satıcı da kendisine tanınan münhasır satış hakkı ile sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak sürümü arttırmayı üstlenmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesinin yasal düzenlemeden yoksun olması, bu sözleşmenin incelenmesini ve bu kapsamda sözleşmeye uygulanacak hükümlerin öncelikli olarak tespit edilmesini gerektirmiştir. Bu noktada sözleşmenin hukuki niteliğinin de dikkate alınması gerekmektedir. Nitekim sürekli borç ilişkisi niteliğinde olan ve taraflar arasında uzun süreli olarak akdedilmeyi gerektiren bu sözleşmede yoğun bir güven ilişkisi oluşmaktadır. Bu durum ise tarafların haklarına ve borçlarına da sirayet etmektedir. Çalışmamızda tek satıcılık sözleşmesi, tüm bu yönleri ile ele alınmaya çalışılacaktır.

Anahtar Kelime: Tek Satıcı, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Denkleştirme İstemi.

ABSTRACT

Alev GÜÇLÜER, Exclusive Distributorship Agreement, Başkent University, Institute of Social Sciences, Master in Civil Law with Thesis

The exclusive distributorship agreement is an innominate agreement that has a specific structure (*sui generis*) and creates a permanent debt relationship between the parties. This agreement, which can be considered relatively new, does not have a legal definition in our law. However, because of the need emerging in practice, the exclusive distributorship agreement has been tried to be defined in accordance with the doctrines and jurisprudence. Accordingly, under the exclusive distributorship agreement, the supplier undertakes to send the contractual goods to the exclusive distributor in exchange for a price to increase its selling rates in a certain region, and the exclusive distributor undertakes to increase the selling rates of the contractual goods on its own behalf and account, with the exclusive right of sale granted to it.

The lack of legal regulation of the exclusive distributorship agreement necessitated the examination of this agreement and the determination of the provisions to be applied to the agreement in this context. At this point, the legal character of the agreement should also be taken into account. Thus this agreement, which has the nature of a permanent debt relationship and requires a long-term agreement between the parties, creates an intense relationship of trust. This situation also affects the rights and obligations of the parties. In this study, the exclusive distributorship agreement shall be tried to be discussed with all these aspects.

Keywords: Exclusive Distributer, Exclusive Distributorship Agreement, Portfolio Compensation.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
KISALTMALAR LİSTESİ	vii
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	4
1. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ KAVRAMI, TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, UNSURLARI, GEÇERLİLİĞİ VE HUKUKİ NİTELİĞİ	4
1.1. Kavram.....	4
1.2. Tanım.....	6
1.3. Unsurları	7
1.3.1. Belirli Bir Bölgede Tek (Münhasır) Satış Hakkı Tanınması.....	8
1.3.2. Süreklilik Niteliği Taşıyan Bir Sözleşme Olması.....	11
1.3.3. Çerçeve Bir Sözleşme Olması.....	12
1.3.4. Tek Satıcının Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi	13
1.3.5. Tek Satıcının Pazarlama, Dağıtım ve Sürümü Arttırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü	14
1.4. Geçerliliği	15
1.4.1. Ekonomik Faaliyet Özgürlüğünün Sınırlandırılması Bakımından	15
1.4.2. Şekil Bakımından	16
1.4.3. Genel İşlem Şartlarının İçeriği Bakımından	18
1.4.4. Rekabet Hukuku Bakımından	19
1.5. Hukuki Niteliği	23
1.5.1. İsimsiz Sözleşme Olması	23
1.5.2. Kendine Özgü Bir Sözleşme Olması	24
1.5.3. Rızai Sözleşme Olması	25
1.5.4. İvazlı Sözleşme Olması.....	25
İKİNCİ BÖLÜM	26
2. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ VE UYGULANACAK HÜKÜMLER	26

2.1.	İş Görme Borcu Doğuran Sözleşmelerden Farkları	26
2.1.1.	Acentelik Sözleşmesinden Farkları.....	26
2.1.2.	Hizmet Sözleşmesinden Farkları	28
2.1.3.	Vekâlet Sözleşmesinden Farkları.....	28
2.1.4.	Eser Sözleşmesinden Farkları	30
2.2.	Temlik Borcu Doğuran Sözleşmelerden Farkları	31
2.2.1.	Satış Sözleşmesinden Farkları.....	31
2.2.2.	Satış İçin Tevdi Sözleşmesinden Farkları	32
2.3.	Diğer Dağıtım Sözleşmelerinden Farkları	33
2.3.1.	Franchise Sözleşmesinden Farkları	33
2.3.2.	Bayilik Sözleşmesinden Farkları.....	34
2.3.3.	Tek Elden Dağıtım Sözleşmesinden Farkları	34
2.3.4.	Tek Elden Satın Alma Sözleşmesinden Farkları.....	35
2.4.	Adi Ortaklık Sözleşmesinden Farkları.....	35
2.5.	Komisyon Sözleşmesinden Farkları	36
2.6.	Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler	37
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....		40
3.	TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ	40
3.1.	Sağlayıcının Hakları ve Yükümlülükleri	40
3.1.1.	Sağlayıcının Hakları.....	40
3.1.2.	Sağlayıcının Yükümlülükleri	40
3.1.2.1.	Birel Satış Sözleşmelerinde Kabul ile Malları Teslim Yükümlülüğü	40
3.1.2.2.	Sadakat Yükümlülüğü	42
3.1.2.2.1.	Genel Olarak.....	42
3.1.2.2.2.	Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü	43
3.1.2.2.2.1.	Gerekli Belge ve Malzemenin Verilmesi Yükümlülüğü.....	43
3.1.2.2.2.2.	Bilgi Verme Yükümlülüğü	45
3.1.2.3.	Sözleşme Bölgesinde Doğrudan Satış Yapmama Yükümlülüğü ..	46
3.1.2.4.	Malların Kalitesini Garanti Etme Yükümlülüğü	48
3.2.	Tek Satıcının Hak ve Yükümlülükleri	48
3.2.1.	Tek Satıcının Hakları.....	48

3.2.2.	Tek Satıcının Yükümlülükleri.....	49
3.2.2.1.	Sözleşme Konusu Malları Satın Alma Yükümlülüğü	49
3.2.2.2.	Sürümü Arttırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü	52
3.2.2.2.1.	Bilgi Verme Yükümlülüğü.....	53
3.2.2.2.2.	Reklam Yapma Yükümlülüğü	55
3.2.2.2.3.	Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü	56
3.2.2.3.	Sağlayıcının Menfaatleri Lehine Hareket Etme Yükümlülüğü ...	58
3.2.2.3.1.	Genel Olarak.....	58
3.2.2.3.2.	Sır Saklama Yükümlülüğü	59
3.2.2.3.3.	Rekabet Etmeme Yükümlülüğü.....	60
3.2.2.3.4.	Sağlayıcının Bazı Talimatlarına Uyma Yükümlülüğü.....	61
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM.....		63
4.	TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI	63
4.1.	Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi.....	63
4.1.1.	Genel Olarak.....	63
4.1.2.	Kendiliğinden Sona Erme.....	64
4.1.2.1.	Sözleşme Süresinin Dolması Sebebiyle Sona Erme	64
4.1.2.2.	Ölüm, İflas veya Fiil Ehliyetinin Kaybı Sebebiyle Sona Erme.....	65
4.1.3.	Hukuki İşlemle Sona Erme.....	66
4.1.3.1.	Tarafların Anlaşması (İkale) İle Sona Erme.....	66
4.1.3.2.	Sözleşmenin İptali.....	68
4.1.3.3.	Fesihle Sona Erme	68
4.1.3.3.1.	Genel Olarak.....	68
4.1.3.3.2.	Olağan Fesih	69
4.1.3.3.3.	Olağanüstü Fesih	74
4.2.	Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları.....	78
4.2.1.	Birel Satış Sözleşmelerine Etkisi.....	78
4.2.2.	Tek Satıcının Stokunda Kalan Malların Sağlayıcı Tarafından Alınması.....	80
4.2.3.	Zararların Giderilmesine Yönelik Karşılıklı Talepler	84
4.2.4.	Tek Satıcıya Verilen Belge ve Malzemelerin İade Edilmesi	87
4.2.5.	Denkleştirme İstemi	88
4.2.5.1.	Denkleştirme İsteminin Tanımı, Hukuki Niteliği ve Mevzuattaki Yeri.....	88

4.2.5.2.	Denkleştirme İsteminin Koşulları	92
4.2.5.3.	Denkleştirme İsteminin Talep Edilemeyeceği Haller	95
4.2.5.4.	Denkleştirme İsteminin Vazgeçilmezliği	95
4.2.5.5.	Denkleştirme İsteminde Bulunma Süresi	96
4.2.5.6.	Denkleştirme Miktarının Hesaplanması	97
SONUÇ		100
KAYNAKLAR		104



KISALTMALAR LİSTESİ

2002/2 Sayılı Tebliğ	: 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği
aşa.	: aşağıda
B.	: Bası
BATİDER	: Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi
bkz.	: Bakınız
C.	: Cilt
dn.	: Dipnot
E.	: Esas
Ed.	: Editör
HMK	: 6100 Sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu
K.	: Karar
mad.	: Madde
MÜHFAD	: Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi
no.	: Numara
para.	: Paragraf
RKHK	: 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
s.	: sayfa
S.	: Sayı
TBK	: 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu
TMK	: 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu
TTK	: 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
vd.	: ve devamı
Vol.	: Volume
YÜHFD	: Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi

GİRİŞ

Ekonomi ve sanayi alanında yaşanan gelişmeler ve aynı minvalde teknolojinin de ilerlemesiyle birlikte özellikle de yüzyılımızın son çeyreğinde mal ve hizmetlerin üretimi oldukça hızlanmıştır¹. Bu durum beraberinde malların dağıtımını konusunda yoğun bir pazarlama ve satış faaliyeti yürütülmesini gerektirmiştir. Bununla birlikte pazar arayışı da hızla artmıştır. Özellikle de uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte ortaya çıkan tacirlerin ülkesel sınırlar dışındaki fırsatları değerlendirme arzusu, yerel pazarların yanı sıra global pazar ağlarına da giriş yapılmasını elzem hale getirmiştir. Sağlayıcıların uluslararası ticarete rakipleri ile rekabet edebilmesi ve mallarının sürümünü attırabilmesi için yerel piyasa özellikleri de dikkate alınmak suretiyle kurulmuş dağıtım ağlarına sahip olması gerekmektedir. Diğer taraftan sağlayıcının ulusal ve uluslararası ticarete var olabilmesi ve mallarını müşteriye iyi koşullarda ulaştırarak satılmasını sağlayabilmesi için doğru planlanmış dağıtım sistemine sahip olmasının yanı sıra mallarını satmak istediği piyasaya da giriş yapması gerekmektedir. Tam da bu noktada sağlayıcı katlanması gereken pek çok masraf ve işlemler silsilesi ve sorunla karşı karşıya kalabilmektedir. Sağlayıcının mallarını yabancı pazarda satmak istemesi halinde söz konusu yabancı ülkenin dilinin, hukukunun, piyasa koşullarının ve müşteri çevresinin çoğu zaman sağlayıcı tarafından tam olarak bilinmiyor olması bu sorunların başında gelmektedir. Diğer taraftan pazarın uzaklığı nedeniyle denetlenmesi de zor olabilmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesi ise sağlayıcının söz konusu bu risklerini bertaraf edebilmek, uygulamadaki bu ihtiyaca cevap verebilmek adına ortaya çıkmıştır. Gerçekten de bu sözleşme ile sağlayıcı, gerek yerel pazarda gerek uluslararası pazarda, ilgili pazarın piyasa koşullarına ve müşteri kitlesine hâkim tek satıcı vasıtasıyla mallarını satabilme imkânına sahip olmaktadır. Nitekim tek satıcı sözleşme konusu bölgede adeta sağlayıcının uzatılmış kolu haline gelmekte, tüm dağıtım ve kredi risklerini üstlenmektedir². Bununla sağlayıcı sözleşme konusu bölgede kendi pazarlama ve dağıtım ağını kurma yükünden de kurtulmaktadır. Tek satıcı, sözleşme konusu malların gümrük, sigorta ve taşıma gibi masraflarını üstlenerek söz konusu mallara ilişkin ihracat izni ve gümrük işlemleri gibi

¹ İRTEM, E. (2012). *Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Tek Satıcının Üçüncü Kişilere Karşı Sahip Olduğu Haklar*. Prof. Dr. Duygun Yarsuvat'a Armağan, YÜHFD, C. : IX, S. : 2, s. 798.

² DEMİR GÖKYAYLA, C. (2013). *Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)* (2. Bası). İstanbul: Vedat Kitapçılık, s. 2.

işlemleri bizatihi yerine getirmektedir. Böylece sağlayıcı bizzat dağıtım ağı kurmuş olsa idi katlanmak zorunda kalacağı pek çok işleme dair masrafı bertaraf ederek özellikle de yönetim ve iletişim ile ilgili emek ve harcamadan tasarruf edebilmektedir³. Bu anlamda, dağıtım sözleşmelerinin bir türü olan tek satıcılık sözleşmesinin, özellikle de mallarını yabancı pazarda satmak isteyen sağlayıcılar için bir ihracat şekli olarak önemli bir çözüm yolu haline geldiğini söylemek mümkündür.

Gerçekte de tek satıcılık sözleşmesi günümüzde oldukça yaygınlaşmış, yerel ve global pazarda mallarının sürümünü arttırmak isteyen pek çok firmanın tercihi haline gelmiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin uygulamada genellikle motorlu araç, büro makineleri, tarım aletleri ve teknolojik ürünler gibi yüksek değerli, teknik açıdan karmaşık ve seri üretime konu olabilen veyahut lüks malların pazarlanması ve sürümünün arttırılması için kullanıldığı görülmektedir⁴. Ülkemizde de yaygın olarak kullanılmakta olan bu sözleşme tipi, hukukumuzda yasal bir düzenlemeye sahip değildir. Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı, sağlayıcı tarafından kendisine tanınan belirli bölgede tek satış hakkını haiz olarak sözleşme konusu malların sürümünü arttırıcı faaliyetlerde bulunmayı, söz konusu mallara yönelik bakım ve yedek parça bulundurmaya üstlenmektedir⁵. Tek satıcı bu sözleşme kapsamında dağıtım ve kredi riski bizatihi kendisine ait olmak üzere kendi nam ve hesabına hareket ederek yükümlülüklerini yerine getirmektedir. Tek satıcı bağımsız bir tacir yardımcısıdır. Bu anlamda kendine özgü yapısı (*sui generis*) ile çerçeve niteliğinde ve taraflar arasında sürekli borç ilişkisi doğuran isimsiz bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesi kendisine benzeyen diğer sözleşmelerden ayrılmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinin gerek yasal düzenlemeden yoksun olması gerek kendine özgü yapısı, bu sözleşmenin hukuki niteliğinin, unsurlarının, sözleşmeye uygulanacak hükümlerin tespiti ile tarafların hak ve yükümlülüklerinin incelenmesini önemli kılmaktadır. Bu hususların incelenmesi akabinde sözleşme ilişkisinin sona erme biçimleri ile buna bağlı olarak sona ermenin sonuçları üzerinde durulması yerinde olacaktır. Belirtmek gerekir ki hukukumuzda tek satıcılık sözleşmesine ilişkin tek düzenleme TTK Madde 122 uyarınca düzenlenmiş ve sözleşmenin sona ermesinin en önemli sonuçlarından biri olarak karşımıza çıkan denkleştirme istemi hakkıdır.

³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 2.

⁴ İŞGÜZAR, H. (1989). *Tek Satıcılık Sözleşmesi*. Ankara: Dayınlarlı Yayıncılık, s. 61-63.

⁵ ERDEM, E. (2017). *Milletlerarası Ticaret Hukuku*. İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, s. 385.

Buradan hareketle, çalışmamızda özellikle de dağıtım sürecindeki önemli rolü de dikkate alınarak tek satıcılık sözleşmesi incelemeye alınmış olup çalışmamız dört bölümden oluşmaktadır.

“Tek Satıcılık Sözleşmesi Kavramı, Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tanımı, Unsurları, Geçerliliği ve Hukuki Niteliği” başlıklı birinci bölümde, tek satıcılık sözleşmesinin kavramı ve tanımı üzerinde durularak, sözleşmenin unsurları incelenecektir. Ayrıca tek satıcılık sözleşmesinin geçerliliği ekonomik faaliyet özgürlüğünün sınırlandırılması, şekil, genel işlem şartları ve rekabet hukuku boyutları ile değerlendirilecek olup bu bölümün sonunda sözleşmenin hukuki niteliği üzerinde durulacaktır.

İkinci bölüm “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi ve Uygulanacak Hükümler” başlığını taşımakta olup bu bölümde tek satıcılık sözleşmesinin benzer diğer sözleşmelerden farkları ele alınacaktır. Ayrıca bu bölümde tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümler tespit edilmeye çalışılacaktır.

“Tek Satıcılık Sözleşmesinde Tarafların Hakları ve Yükümlülükleri” başlığını taşıyan üçüncü bölümde, tek satıcı ve sağlayıcının ayrı ayrı olmak üzere hakları ve yükümlülükleri (borçları) incelenecektir.

Dördüncü ve son bölüm olan “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sona Ermenin Sonuçları” başlığı altında ise öncelikle tek satıcılık sözleşmesinin sona erme halleri üzerinde durulacaktır. Akabinde sözleşmenin sona ermesinin sonuçları irdelenecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ KAVRAMI, TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, UNSURLARI, GEÇERLİLİĞİ VE HUKUKİ NİTELİĞİ

1.1. Kavram

Tek satıcılık sözleşmesinin mevcut hukuk sistemlerinin çoğunda düzenlemeden yoksun olması, bu sözleşmenin ticari hayatta ortaya çıkmasından itibaren değişik terimler kullanılmasına, öğretide ve uygulamada tam bir kavram birliğine varılamamasına neden olmuştur⁶. Gerçekten de, hukukumuzda öğreti ve yargı kararlarına bakıldığında, tek satıcılık sözleşmesi için birçok farklı terimin kullanıldığı, tek bir isim bulma konusunda zorlanıldığı görülmektedir⁷. Benzer şekilde, İsviçre ve Alman hukuku öğretisinde de bu sözleşme özelinde bir kavram birliği bulunmamaktadır⁸.

Türk hukukunda, tek satıcılık sözleşmesinde satıcı için “tek temsilci”, “pazarlamacı”, “tek satış hakkı sahibi”, “genel temsilci”, “satış temsilcisi”, “tek satıcı”, “sözleşme ile bağlı satıcı” gibi kavramlar kullanılırken, malları sağlayan taraf için, “yapımcı”, “sağlayıcı” ve “üretici” terimlerinin kullanıldığı görülmektedir. Tek satıcılık sözleşmesi içinse “tek satış hakkı”, “satış lisansı”, “temsilci sözleşmesi”, “sözleşme ile bağlı satıcılık sözleşmesi”, “inhisari satış sözleşmesi” ve “distribütörlük sözleşmesi” gibi kavramlar kullanılmıştır⁹.

⁶ Bu terimlerin listesi için bkz. RITTNER, F. (1957). *Ausschließlichkeitsbindungen in Dogmatischer und Rechtspolitischer Betrachtung*. Düsseldorf, s. 142; STEFFENS, U. J. (1959). *Der Alleinverkaufsvertrag*. Hamburg, s. 3; KOCHS, H. (1964). *Der Eigenhändler Rechtsprobleme des Rahmenvertrages unter Berücksichtigung auch der Nebenverträge*. Köln, s. 3; MAYERLE, R. (1966). *Die Kartellrechtliche Zulässigkeit von Alleinvertriebs-verträgen mit Eigenhändlern im amerikanischen Recht*. Stuttgart, s. 11; RENZ, G. (1966). *Das Rechtsverhältnis zwischen dem Vertragshändler und seinem Lieferanten*. Heidelberg, s. 14; KLEIN, W. (1968). *Der Eigenhändler und Die Ausgleichsanspruch*. Hamburg, s. 18; SCHLUEP, W. R. (1979). *Innominatverträge*. Basel-Stuttgart, s. 843; HUBER, M. (1979). *Der Alleinvertrags-händler*. Basel, s. 83; GLANZMANN, A. (1991). *Der Alleinvertriebsvertrag im schweizerischen Kartellrecht: unter vergleichender Heranziehung des EG-Recht*. Bern-Stuttgart, s. 22. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 3.

⁷ KARAYALÇIN, Y. (1975). “*Inhisari Satış Sözleşmesi-Butlan*”, *Özel Hukukta Meseleler ve Görüşler-Hukuki Mütalaalar*. Ankara, s. 89; İŞGÜZAR, s. 4 vd.

⁸ KAYA, G. (2018). *Tek Satıcılık Sözleşmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi, Antalya, s. 3.

⁹ KAYA (2018), s. 3.

Bu noktada, her ne kadar tek satıcılık sözleşmesi özelinde uygulamada farklı terimler kullanılmış ve kavram birliğine varılamamış olsa da, bu durumun herhangi bir önem arz etmediğini belirtmek gerekmektedir. Öyle ki, bir sözleşmenin türünün ve içeriğinin belirlenmesinde ve yorumlanmasında, TBK Madde 19/1 uyarınca hâkimin tarafların gerçek ve ortak iradelerini esas alması gerektiği öngörülmüştür.¹⁰ Buna göre söz konusu tarafların kullandıkları sözcük ve ifadelerin ilgili sözleşmenin türünün ve içeriğinin belirlenmesinde ve yorumlanmasında bağlayıcılığının olmadığını söylemek mümkündür. Hemen belirtelim ki, sözleşmenin nitelendirilmesindeki olası uyuşmazlıkların önüne geçilebilmesi adına seçilecek ifadelerin mümkün olduğunca sözleşmenin özelliklerini yansıtmaya dikkat edilmesi önerilmektedir. Buradan hareketle, aşağıda detaylı açıklanacağı üzere bu çalışmamızın konusu oluşturan sözleşmenin en belirgin ve önem arz eden özelliğinin satıcıya sağlanan “münhasır satış hakkı”¹¹ olması nedeniyle sözleşme için kullanılacak doğru terimin tek satıcılık sözleşmesi olduğu değerlendirilmektedir¹². “*Tek satıcılık*” kavramı TTK’da öngörülen bir hükümde¹³ de kullanılarak hukukumuzda kanuni bir düzenlemede terim/kavram olarak yerini almıştır.

Çalışmamızda gerek kavramsal karmaşaya mahal vermemek adına gerek aşağıda açıklanacağı üzere tek satıcılık sözleşmesinde malları sağlayan/yapan/üreten taraf “*sağlayıcı*” olarak, satıcı taraf ise “*tek satıcı*” olarak anılacaktır¹⁴. Öyle ki taraflardan birinin her zaman tek satıcı olduğu bu sözleşmede karşı taraf üretici, yapımcı, üreticinin dağıtım şirketi veya görevlendirdiği bir toptan satıcı, sağlayıcı veya tedarikçi olarak karşımıza çıkabilmektedir. Görüldüğü üzere, sözleşmenin karşı tarafının üretici veya yapımcı olması zorunlu değildir. Sözleşme konusu malların yapımcısı veya üreticisi olmayan taraf için yapımcı veya üretici ifadelerinin kullanılması ise eksik bir söyleyiş olacaktır. Bu nedenle, karşı tarafın sağlayıcı gibi daha kapsayıcı kavramlar ile ifade edilmesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir¹⁵.

¹⁰ TBK Madde 19/1: “Bir sözleşmenin türünün ve içeriğinin belirlenmesinde ve yorumlanmasında, tarafların yanlışlıkla veya gerçek amaçlarını gizlemek için kullandıkları sözcüklere bakılmaksızın, gerçek ve ortak iradeleri esas alınır.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 27.10.2021).

¹¹ Bkz. aşağı. Bölüm I., 1.3.1.

¹² İŞGÜZAR, s. 7.

¹³ TTK Madde 122/5: “Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 27.10.2021).

¹⁴ Bkz. aşağı. Bölüm III.

¹⁵ Benzer görüş için bkz. ÜLGİN, H., HELVACI, M., KENDİGELEN, A., KAYA, A. ve NOMER ERTAN, F. N. (2015). *Ticari İşletme Hukuku*. (5. Baskı). İstanbul: On İki Levha Yayıncılık, s. 833.

1.2. Tanım

Tek satıcılık sözleşmesi, piyasa ekonomisindeki gelişmeler neticesinde malların belirli bir müşteri çevresinde pazarlamasının ve sürümünün arttırılmasına yönelik olarak ortaya çıkmış, nispeten yeni sayılabilecek bir sözleşme tipi olup bu sözleşmenin ne Türk hukukunda ne de yabancı hukukların çoğunda yasal bir tanımı bulunmamaktadır¹⁶. Bununla birlikte, uygulamada ortaya çıkan ihtiyaç neticesinde doktrinde ve içtihatlarda tek satıcılık sözleşmesi tanımlanmaya çalışılmıştır.

Türk doktrinde tek satıcılık sözleşmesi ağırlıklı olarak şu şekilde tanımlanmaktadır:

“Tek satıcılık sözleşmesi, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde sürekli bir sözleşme olup, bununla yapımcı ürettiği malların tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekel hakkına sahip olarak satmak üzere bedeli karşılığında tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satmayı ve bu malların sürümünü arttırmayı üstlenir¹⁷.”

Yargı kararlarının bazılarında yukarıdaki tanıma aynen yer verildiği¹⁸; bazılarında ise benzer tanımlamalar yapıldığı görülmektedir:

¹⁶ “İspanyol, Hollanda, İngiliz ve Fransız hukuklarında sözleşme yasal olarak tanımlanmamıştır. Bkz.: KÜHNE, L. P. (1990). *Die Innerstaatliche Alleinvertriebsvereinbarung und Der Artikel 85 EWG Vertrag*. Passau, s. 13-14; Belçika hukukunda konuyla ilgili olarak 1971 tarihli Belirsiz Süreli Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Tek Taraflı Feshine İlişkin Kanun’da (Loi du 13 Avril 197 relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente) yasal bir düzenleme bulunmaktadır. Bu düzenleme, sadece sözleşmenin sona ermesiyle ilgili ve sınırlı olduğu için, Belçika doktrinde de, bu sözleşmenin kendisine özgü yapısı olan bir sözleşme olduğu ileri sürülmüştür. Bkz.: SCHLUEP, W. R. (1966). *Der Alleinvertriebsvertrag, Markstein der EWG-Kartellpolitik*. Bern, s. 34.” aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 3.

¹⁷ Bkz. İŞGÜZAR, s. 14 ve 33; TANDOĞAN, H. (2008). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. İstanbul: Vedat Kitapçılık, s. 27-28 ve 32; EREN, F. (2017). *Borçlar Hukuku Özel Hükümler*. Ankara: Yetkin Yayınları, s. 1025; DEMİR GÖKYAYLA, s. 7; ŞENOL, A. N. (2011). *Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi Ve Sonuçları*. İstanbul: Vedat Kitapçılık, İstanbul, s. 8; YAVUZ, C., ACAR, F. ve ÖZEN, B. (2012). *Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)*. İstanbul: Beta Yayınevi, s. 16; ERDEM, E. (2003). *Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı)*, A. Kaya (Ed.). Bilgi Toplumunda Hukuk, Ünal Tekinalp’e Armağan. (Cilt I). İstanbul: Beta Yayınları, s. 93; TEOMAN, Ö. (1993). *Tek Satıcılık Hakkının Üçüncü Kişiler Tarafından İhlali Durumunda Haksız Rekabete İlişkin Kuralların Uygulanma Olanağı*. Ticaret Hukuku ve Yargıtay Kararları Sempozyumu, C. X, Ankara, s. 36.

¹⁸ Bkz. Yargıtay 11. Hukuk Dairesi’nin 01.03.1991 tarih ve 1991/171E., 1991/1406K. sayılı kararı; Yargıtay 11. Hukuk Dairesi’nin 12.03.1999 tarih ve 1998/7997E., 1999/2098K. sayılı kararı; Yargıtay 11. Hukuk Dairesi’nin 26.05.1999 tarih ve 1999/2086E., 1999/4505K. sayılı kararı; Yargıtay 11. Hukuk Dairesi’nin 14.06.1999 tarih ve 1999/3243E., 1999/5170K. sayılı kararı; Yargıtay Hukuk Genel Kurulu’nun 23.11.2011 tarih ve 2011/11-552E., 2011/686K. sayılı kararı. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 27.10.2021).

“Tek satıcılık sözleşmesi, üretici ile tek satıcı arasındaki ilişkileri düzenleyen, üreticinin mallarını belirli bir bölgede tekel şeklinde satmak üzere tek satıcıya göndermeyi üstlendiği, tek satıcının da kendisine gönderilen malların sürümünü arttırmak için kendi adına ve hesabına faaliyette bulunduğu, taraflar arasında sürekli borç ilişkisi doğuran isimsiz bir sözleşmedir¹⁹.”

Söz konusu tanımlardan da görüleceği üzere tek satıcı da acente gibi bağımsız tacir yardımcısıdır. Zira tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme çerçevesinde sağlayıcının mallarını kendisine tanınmış tekel bölgesinde veya belirli bir müşteri çevresinde, kendi adına ve hesabına satmayı ve bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmayı üstlenmektedir²⁰.

1.3. Unsurları

Bir önceki bölümde yer verilen tanımlardan yola çıkarak tek satıcılık sözleşmesinin tarafları (i) tek satıcı ve (ii) sağlayıcı olup sözleşmenin temel unsurları ise şöyledir: (i) tek satıcıya belirli bir bölgede tek (münhasır) satış hakkı tanınması, (ii) süreklilik niteliği taşıyan (sürekli borç doğuran) bir sözleşme olması, (iii) çerçeve bir sözleşme olması, (iv) tek satıcının kendi ad ve hesabına hareket etmesi ve (v) tek satıcının pazarlama, dağıtım ve sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü.

Belirtmek gerekir ki, bu bölümde ayrıntılarıyla açıklanacak olan söz konusu bu unsurlar²¹, tek satıcılık sözleşmesinin esaslı unsurlarını teşkil etmekte olup sözleşme serbestisi ilkesi uyarınca tek satıcılık sözleşmesine anılan unsurlar haricinde farklı unsurların da eklenmesi mümkündür²².

¹⁹ Yargıtay 19. Hukuk Dairesi’nin 28.09.2016 tarih ve 2016/5705E., 2016/12723K. sayılı kararı. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 27.10.2021).

²⁰ ÜLGEN ve diğer., s. 833.

²¹ Bkz. aşağı. Bölüm I., 1.3.

²² AYGÜNEŞ, M. (2018). *Tek Satıcılık Sözleşmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Başkent Üniversitesi, Ankara, s. 14.

1.3.1. Belirli Bir Bölgede Tek (Münhasır) Satış Hakkı Tanınması

Belirli bir bölgede tek (münhasır) satış hakkı tanınması, tek satıcılık sözleşmesine karakterini veren en temel unsurdur. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesi adını bu unsurdan almaktadır²³. Tek satıcılık sözleşmesinde, sağlayıcının tek satıcıya belirli bir coğrafi bölgede tek (münhasır) satış hakkı/tekel hakkı tanınması; tek satıcıya tanınan bölgede ise doğrudan satış yapmaması esastır²⁴. Bu vesileyle tek satıcı, belirli bir bölgede rakipleriyle rekabet etmeksizin satış yapma hakkını haiz olmaktadır. Tek satıcı münhasır tekel hakkı vasıtasıyla marka içi rekabetten de korunmaktadır²⁵. Sağlayıcı ise mallarının sürümünün artırılmasında tek satıcının göstereceği maksimum faaliyetten faydalanmaktadır²⁶.

Yukarıda belirtildiği üzere tek satıcıya sağlanan tekel hakkı neticesinde sözleşmeye konu olan ve tek satıcıya tahsis edilen coğrafi bölgede sağlayıcının mallarını potansiyel üçüncü kişi alıcılara satmaması²⁷ ve hatta şube açmaması gerekmektedir. Söz konusu bu kaçınma yükümlülüğü “*doğrudan satış yasağı*” olarak bilinmektedir²⁸. Sağlayıcının kaçınma yükümlülüğünün (yapmama borcunun) yanı sıra pozitif hareket yükümlülüğü (yapma borcu) de bulunmaktadır. Öyle ki, sağlayıcının tek satıcının siparişlerini kabul ederek birel satış sözleşmeleri yapma borcu bulunmaktadır²⁹. Yine aşağıda açıklanacağı üzere, özellikle de mutlak satış tekelini tanınan sözleşmelerde pozitif hareket yükümlülüğü kapsamında sağlayıcının, üçüncü kişilerin sözleşme konusu bölgede sözleşme konusu malları satmasını engelleyecek tedbirleri de alması gerekmektedir³⁰. Görüldüğü üzere, tek (münhasır) satış hakkının tanınması, sözleşme konusu bölgede sağlayıcının sadece tek satıcıya mal teslim edeceğine dair sözleşmeden doğan bir garantinin sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır³¹.

²³ EREN (2017), s. 1027.

²⁴ Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcıya tanınan tek satış hakkının/tekel hakkının RKHK hükümlerine aykırılık teşkil etmemesi ve RKHK’nın 4. ve 56. maddeleri uyarınca geçersiz kabul edilmemesi için, sözleşme hükümlerinin Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (Tebliğ No:2002/2)’ne uygun olarak düzenlendiğinden emin olunması gerekmektedir. Benzer görüş için bkz. DEMİR GÖKYAYLA, s. 50. Detaylı açıklamalar için bkz. aşağı. Rekabet Hukuku Bakımından Bölüm I., 1.4.4.

²⁵ MEYER, C. A. (1990). *Der Alleinvertrieb, Typus, Vertragsrechtliche Probleme und Qualifikation im IPR*. St. Gallen, s. 21. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 19.

²⁶ İŞGÜZAR, s. 16.

²⁷ Detaylı açıklamalar için bkz. aşağı. Sağlayıcının Doğrudan Satış Yapmama Yükümlülüğü Bölüm III., 3.1.2.3.

²⁸ İŞGÜZAR, s. 17; EREN (2017), s. 1027; DEMİR GÖKYAYLA, s. 18.

²⁹ LICARI, F. X. (2000). *La Protection du Distributeur Intégré en Droit Français et Allemand*. Strasbourg, s. 88. aktaran DEMİR GÖKYAYLA s. 18.

³⁰ İŞGÜZAR, s. 17.

³¹ ULMER, P. (1969). *Der Vertragshändler*. Münih, s.77. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 18.

Bununla birlikte, TMK Madde 23'e göre *kimse, hak ve fiil ehliyetlerinden kısmen de olsa vazgeçemez; kimse özgürlüklerinden vazgeçemez veya onları hukuka ya da ahlâka aykırı olarak sınırlayamaz*. Bu bağlamda, TMK Madde 23 hükümleri de dikkate alınarak tek satıcıya sağlanacak olan tek satış hakkının, satışın yapılacağı bölge, süre ve satışa konu mallar açısından sınırlarının çizilmesi gerekmektedir.

Belirtmek gerekir ki, bölge bakımından getirilecek sınırlamalar yönünden tek satıcının, tek satış hakkını kullanılacağı coğrafi bölgenin sınırlarının geniş veya dar tutulması hususu sözleşme serbestisi ilkesi gereğince tamamıyla tarafların inisiyatifindedir³².

Tek satış hakkının zaman bakımından sınırlandırılmasında ise tek satıcılık sözleşmesinin uzun vadeli planlama gerektiren ve uzun süre devamı beklenen bir sözleşme olması gibi hususların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Öyle ki bazı sözleşme tipleri için uzun sayılabilecek veya objektif değerlendirmeye göre ekonomik özgürlüğü kısıtlayıcı uzunlukta olarak görülebilecek süreler, tek satıcılık sözleşmesi için bir gereklilik arz edebileceğinden makul sayılabilecektir³³. Hatta ve hatta tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının yatırım yaptığı da dikkate alındığında sözleşmenin süresinin kısa olması ahlaka aykırı olarak değerlendirilebilecektir. Zira sözleşme süresinin kısa olması halinde tek satıcının sağlayıcının işçisi konumuna düşmesi ve talimatlarına uymak zorunda kalması gündeme gelebilecektir. Oysaki tek satıcının yaptığı yatırımların maliyetlerini karşılayabilmesi sözleşme süresinin uzun olmasına bağlıdır³⁴. Bu nedenle de tek satıcılık sözleşmesinde uzun süreli tek satış hakkının öngörüldüğü durumlar bakımından öncelikle somut durumun özelliklerine ve tarafların sözleşmeden beklenen amaçlar dışına çıkarak ekonomik özgürlüklerin kısıtlanmasına sebebiyet verip vermediğine bakılmalıdır. Akabinde söz konusu uzun süreli tek satış hakkının hukuka ve ahlaka aykırılık teşkil edip etmediği değerlendirilmelidir³⁵. Burada önemle belirtelim ki tek satış hakkının süresiz olarak tanınması tek satış sözleşmesini geçersiz kılacaktır³⁶.

³² İŞGÜZAR, s. 112.

³³ TANDOĞAN, H. (1982). *Tek Satıcılık Sözleşmesi*. BATİDER Y., C. : XI, S. : 4, s. 2; AYDOĞDU, M. ve KAHVECİ, N. (2017). *Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri* (3. Baskı). Ankara: Adalet Yayınevi, s. 28-29.

³⁴ ULMER, s. 479-480. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 41.

³⁵ İŞGÜZAR, s. 107-109; TANDOĞAN (1982), s. 5; EREN (2017), s. 1027.

³⁶ EREN (2017), s. 1027. Aksi bir görüş için bkz. ÜLGEN ve diğer., s. 835.

Tek satıcılık sözleşmesinin konusunu oluşturan mallar yönünden yapılacak sınırlamada ise taraflarca ilk dikkat edilmesi gereken husus, sözleşmeye konu olan mal(lar)ın veya mal cinsinin açıkça belirlenmesidir³⁷. Ayrıca bu sınırlama yönünden sözleşme konusu malların dışında, sağlayıcı tarafından hâlihazırda yapılmış veya ileride yapılacak malların durumu da oldukça önem arz etmektedir. Aksi kararlaştırılmadığı takdirde sözleşme süresince geçerli olacak tekel hakkının, sözleşmede belirlenen mal türleri için geçerli olduğu kabul edilmektedir³⁸. Hâlihazırda yapılmış diğer mal çeşitleri ise açıkça tek satıcılık sözleşmesinde taraflarca belirtilmemişse tek satış hakkı kapsamına dâhil değildir³⁹. Burada söz konusu diğer mal çeşitlerinin tarafların iradeleriyle sözleşme kapsamına dâhil edilmediği kabul edilmektedir. Hemen belirtelim ki, sağlayıcının ürettiği ve tek satıcının pazarlayacağı mallarla rekabet edecek ve/veya benzer mahiyette olan tüm malların sözleşme kapsamına alınmasında tek satıcının haklı menfaati bulunmaktadır. Bu kapsamda, şayet sözleşmenin kurulması sırasında sağlayıcı tarafından üretilen ve tek satıcının pazarladığı mallarla rekabet eden nitelikteki diğer mal çeşitleri bakımından sağlayıcı tek satıcıya bilgi verme yükümlülüğüne aykırı olacak şekilde hareket etmiş ise bu durum sağlayıcı nezdine sözleşme öncesi kusur sorumluluğunu doğuracaktır⁴⁰. Diğer taraftan, sağlayıcının sonradan üreteceği mallar şayet tek satıcılık sözleşmesine dâhil olan mallarla rekabet edebilecek düzeyde ve/veya benzer mahiyette mallar ise tek satıcılık sözleşmesinin karakteri gereği tek satış hakkına dâhil edilmesi beklenmektedir⁴¹. Bununla birlikte, sağlayıcının, tek satıcılık sözleşmesi kapsamındaki bir malın yerine ikame bir mal çıkardığı durumlarda, ikame malın tek satıcılık sözleşmesinin konusu olan malın yerine geçtiği kabul edilmektedir. Öte yandan yeni mal, tek satıcılık sözleşmesinin konusunu teşkil eden mal(lar) veya mal cinsinden tamamen farklı, ayrı ve/veya alakasız ise bu yeni malın, tek satış hakkına dâhil olmadığı kabulü gerekmektedir. Aksi durum sağlayıcının ekonomik özgürlüğüne hâlel gelmesine neden olacaktır⁴².

Son olarak, tek satıcıya tanınan tekel hakkı, tek satıcının korunma derecesine göre üç ayrı şekilde ortaya çıkabilmektedir: (i) Basit Satış Tekeli, (ii) Kuvvetlendirilmiş Satış Tekeli ve (iii) Mutlak Satış Tekeli. Basit satış tekeli, esasen ilk derece denilebilecek tekel hakkının

³⁷ İŞGÜZAR, s. 111; TANDOĞAN (1982), s. 3; EREN (2017), s. 1026; ÜLGEN ve diğer., s. 835.

³⁸ DEMİR GÖKYAYLA, s. 18.

³⁹ TANDOĞAN (1982), s. 3; İŞGÜZAR, s. 111. Karşı görüş için bkz. ÜLGEN ve diğer., s. 835-836.

⁴⁰ İŞGÜZAR, s. 111-112.

⁴¹ ÜLGEN ve diğer., s. 835; İŞGÜZAR, s. 112.

⁴² İŞGÜZAR, s. 112.

en yalın halini ifade etmektedir. Basit satış tekelinde, sağlayıcı doğrudan doğruya tekel bölgesinde hiçbir mal satışı yapmama ve satış yapmaktan kaçınma yükümlülüğü altındadır⁴³. Basit satış tekeli tek satıcılık sözleşmesinin özelliklerinin bir sonucu olup tek satıcılık sözleşmelerinde asgari düzeyde bulunması gerekmektedir; aksi halde tek satıcılık sözleşmesinden bahsedilebilmesi mümkün olmayacaktır⁴⁴. Hemen belirtelim ki, sağlayıcının tekel bölgesinde satış yapmamasına yönelik yükümlülüğünün aksi taraflarca kararlaştırılabilmektedir. Ancak bu halde sağlayıcıya tamamen ve sınırsız bir şekilde doğrudan doğruya tekel bölgesinde satış yapma hakkı tanınmasının tek satıcılık sözleşmesinin karakterine aykırılık teşkil edeceği unutulmamalıdır. Sağlayıcının doğrudan satış yapmama yükümlülüğüne ek olarak, tekel bölgesi dışındaki diğer coğrafi bölgelerdeki tek satış hakkı sahibi olan kendisinden mal alan satıcıların da ilgili tekel bölgesinde satış yapmamasını sağlama yükümlülüğü altına girdiği sözleşmelerde kuvvetlendirilmiş satış tekeli olduğu kabul edilmektedir⁴⁵. Mutlak satış tekelinde ise tek satış hakkı en sıkı şekilde korunmakta olup sağlayıcının o bölgede tek satıcı haricinde satış yapılmasını engelleyici önlemleri alması gerekmektedir. Mutlak satış hakkında sağlayıcının, tek satıcıya karşı mutlak anlamda bir tekliği sağlama yükümlülüğü bulunmaktadır⁴⁶.

1.3.2. Süreklilik Niteliği Taşıyan Bir Sözleşme Olması

Bilindiği üzere bir sözleşmenin sürekli nitelikte olup olmadığının belirlenebilmesi için o sözleşmenin karakteristik edimine bakılması gerekmektedir. Bu durumda, şayet borçlunun borcunu devamlı ve aralıksız bir şekilde ifa etmesi gerekiyor ise sürekli edim söz konusu olmaktadır⁴⁷.

Bu anlamda, tek satıcılık sözleşmesi sağlayıcı ve tek satıcı arasında sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olup tek satıcılık sözleşmesinin belirli süreli veya belirsiz süreli olarak yapılmış olması bu özelliğini etkilememektedir⁴⁸. Gerçekten de, tek satıcılık sözleşmesinde tarafların sürekli ifa edilmesi gereken borçları bulunmaktadır. Bu borçlar ani edimler gibi bir defada ifa edilmekle son bulmazlar, aksine sözleşme süresince veya sözleşme

⁴³ İRTEM, s. 819-820; TANDOĞAN (1982), s. 24.

⁴⁴ İŞGÜZAR, s. 95.

⁴⁵ ERDEM (2003), s. 94.

⁴⁶ TANDOĞAN (1982), s. 24.

⁴⁷ İŞGÜZAR, s. 16.

⁴⁸ ERDEM, E. (2008). *Milletlerarası Ticaret Hukuku ile İlgili Makaleler*. İstanbul: Beta Yayınları, s. 273.

feshedilinceye dek tarafların yükümlülükleri devam etmektedir⁴⁹. Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının sürekli olarak sağlayıcının mallarının sürümünü sağlayacak şekilde gayret göstermesi gerekmektedir. Öyle ki, sağlayıcının sözleşme konusu malları düzenli, sürekli ve güvenli olarak alıcılara ulaştırma yönünde bir menfaati vardır. Dolayısıyla tek satıcı ile sağlayıcı arasında sürekli bir sözleşmenin akdedilmesi ihtiyacı bulunmaktadır⁵⁰. Tek satıcılık sözleşmesindeki sürekli borç doğurma niteliği tek satıcının sürümü attırma ve sağlayıcının menfaatlerini koruma; sağlayıcının ise tek satıcının faaliyetlerini destekleme ve sözleşme bölgesinde başka kişilere satış yapmama edimlerinden gelmektedir⁵¹. Zira bu edimler tarafların sözleşme süresince üstlendiği ve niteliği gereği sürekli olarak ifa edilmesi gereken borçlardır⁵².

1.3.3. Çerçeve Bir Sözleşme Olması

Tek satıcılık sözleşmesi, zamana yayılmış sürekli edimler topluluğunu ihtiva eden ve taraflar arasında belirli mal tutarları için yapılan birel satış sözleşmelerinin ifasıyla sona ermeyen çerçeve bir sözleşmedir⁵³. Gerçekten de, tek satıcılık sözleşmesi ile kural olarak sağlayıcı ve tek satıcı arasında gelecekte akdedilecek birel satış sözleşmelerinin temel şartları ve genel hatları belirlenmektedir.

Bir başka anlatımla, tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasında somut bir satış ilişkisi kurulmamakta ve fakat sağlayıcının tek satıcıya sözleşme konusu mallar üzerinde tek satış hakkı verdiği, tek satıcının da buna karşılık sözleşme konusu malların sürümünü arttırmayı üstlendiği çerçeve bir sözleşme ilişkisi kurulmaktadır. Bununla, yalnızca taraflar arasındaki satış ilişkisinin ne şekilde yürütüleceğine ilişkin hükümler öngörülmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinin de çerçeve sözleşme olma özelliği buradan gelmektedir. Bununla birlikte tek satıcılık sözleşmesinde, sözleşmeye konu malların satış miktarı da başlangıçta kesin olarak belirlenebilmektedir.

⁴⁹ MARTINEK, M., SEMLER, F. J. ve HABERMEIER, S. (2003). *Handbuch des Vertriebsrechts*. Münih, § 4 N. 9. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s.21; TANDOĞAN, H. (1990). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. C. I/1, Ba. 6, İstanbul, s. 32.

⁵⁰ GÜRKAYNAK, G., KARAOĞLAN, C. ve ULUAY, T. (2013). *Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sona Ermenin Sonuçları*. Terazi Hukuk Dergisi, C. 8, S. 85, s. 15.

⁵¹ Detaylı açıklamalar için bkz. aşağı. Bölüm III., 3.1.2. ve 3.2.2.

⁵² İŞGÜZAR, s. 67; DEMİR GÖKYAYLA, s. 21; TANDOĞAN (1990), s. 32.

⁵³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 20.

Çerçeve sözleşmenin ifası olarak gerçekleşen birel satış sözleşmeleri ise çerçeve sözleşmeden bağımsızdır ve taraflar arasında bağımsız satış sözleşmelerinin akdedilmesiyle meydana gelmektedir⁵⁴. Bu anlamda, birel satış sözleşmelerinin, sağlayıcının malları tek satıcıya teslim etme hak ve borcunun, diğer taraftan tek satıcının da malları teslim alarak bedelini ödeme yükümlülüğünün icrası aşamasına hizmet ettiğini söylemek mümkündür.

1.3.4. Tek Satıcının Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi

Tek satıcı hukuki ve mali açıdan bağımsız olup sözleşme konusu malları rizikosu kendisine ait olarak kendi nam ve hesabına satmaktadır⁵⁵. Bu unsur, tek satıcılık sözleşmesinin en temel özelliğini oluşturmaktadır. Zira tek satıcının kendi ad ve hesabına hareket etmesi, müvekkili adına ve hesabına hareket eden acenteden ve diğer taraftan kendi adına ancak müvekkili hesabına hareket eden komisyoncudan ayırt edilmesini sağlamaktadır⁵⁶. Öğretide tek satıcı bu niteliği sebebiyle temsil yetkisi olmayan bağımsız bir tacir yardımcısı olarak kabul edilmektedir⁵⁷. Acentelik ve komisyonculuktan farklı olarak tek satıcılık sözleşmesinde, sağlayıcının tek satıcının müşterisi ile doğrudan bir satış sözleşmesi bulunmamaktadır.

Hemen belirtelim ki her ne kadar tek satıcı sağlayıcıyı temsil edemese de ya da sağlayıcı adına hareket edemese de diğer bağımsız satıcılardan farklı olarak sağlayıcının dağıtım örgütüne dâhil olmaktadır⁵⁸. Bu durum ayrıca basit sürekli teslim sözleşmesinin

⁵⁴ KÜSTNER, W. ve THUME, K. H. (1998). *Handbuch des gesamten Außendienstrechts*. C.II, Ba. 6. Heidelberg, C. III. N. 1144-1145. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 23; YAVUZ, C. (2013). *Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)*. (6098 Sayılı TBK'na Göre Güncellenmiş ve Yenilenmiş 12. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi, s. 16-17.

⁵⁵ TANDOĞAN (1990), s. 32; POROY, R. ve YASAMAN, H. (2012). *Ticari İşletme Hukuku*. Genişletilmiş ve Güncelleştirilmiş 14. Bası, İstanbul, s. 266.

⁵⁶ İŞGÜZAR, s.15; TANDOĞAN (2008), s. 32; Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 03.11.2003 tarih ve 2003/1710E., 2003/10859K. sayılı kararında acente ve tek satıcının arasındaki fark şöyle açıklanmaktadır: “Belirli bir bölgede faaliyet gösterme, pazarlama, süreklilik, tekel hakkı bakımından acente sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi birbirine çok benzemektedir. Ne var ki tek satıcı acenteden farklı olarak, işletme sahibi tarafından imal edilen malları kendi nam ve hesabına satın alarak kendisine tanınan tekel bölgesi içerisinde, kendi nam ve hesabına satar: Bu anlamda tek satıcının yapımcıyı temsil etme hak ve yetkisi yoktur. Bir başka anlatımla, tek satıcı yapımcının hesabına faaliyette bulunamaz. İşletme sahibi tarafından verilen “satış yetki belgesi” acentelik sözleşmesi olarak kabul edilemez. Bu itibarla tek satıcının yaptığı işlemlerden işletme sahibi değil, satıcı sorumludur.” (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 30.10.2021).

⁵⁷ İNAN, N. (1993). *Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler*. BATİDER, C. XVII, S. 2, Ankara, s. 58.

⁵⁸ İŞGÜZAR, s. 16.

ötesine geçerek, sözleşmenin temelini oluşturan bağlılık ve menfaat birliğinin tesis edilmesini sağlamaktadır⁵⁹.

Diğer taraftan tek satıcının kendi nam ve hesabına hareket etmesi, sağlayıcıya mali bir yük altına girmeksizin mallarını pazarlama imkânı vermektedir. Zira bağımsız olarak faaliyet gösteren tek satıcı kendi adına ve hesabına sattığı mallar nezdinde pazarlama ve kredi riskini kendisi üstlenmektedir⁶⁰. Hatta ve hatta tek satıcı sözleşme konusu malların dağıtımı için gerekli olan masrafları da kendisi üstlenmektedir. Tek satıcının karını ise sağlayıcıdan aldığı malların bedeli ile kendi müşterisine sattığı bedel arasındaki fark oluşturmaktadır⁶¹.

1.3.5. Tek Satıcının Pazarlama, Dağıtım ve Sürümü Arttırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde asli amaç sözleşme konusu malların sürümünün arttırılmasıdır. Bu noktada tek satıcının malların pazarlama, dağıtım, satış ve sürümünü arttırma faaliyetlerinde bulunma yükümlülüğü devreye girmektedir. Esasen bu yükümlülük asli bir edim yükümlülüğü olup sözleşmeye karakteristik özelliğini vermektedir.

Bu yükümlülük sözleşmede açıkça öngörülme dahi tek satıcılık sözleşmesinde kendiliğinden doğmaktadır. Zira sağlayıcının tek satıcılık sözleşmesi ile amaçladığı sözleşme konusu mallarının satış ve sürümünün artması; bu malların olabildiğince geniş alıcı kitlelerine ulaşmasıdır. Bu nedenle de sözleşmede öngörülme dahi tek satıcının iş görme borcu olarak karşımıza çıkan sürümü arttırma yükümlülüğü sebebiyle basiretli bir tacir olarak tek satıcının pazar olanaklarını, piyasadaki mal durumunu, alıcıların isteklerini incelemesi; reklam, müşteri hizmetleri ve satış sonrası faaliyetleri yürütmesi beklenmektedir⁶².

⁵⁹ LIESEGANG, H. C. F. (1986). *Vertriebsverträge für Handelsvertreter, Kommissionär, Verkaufsreisende und Vertragshändler*. Ba. 2, Planegg-Münih, s. 49. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 25.

⁶⁰ İŞGÜZAR, s. 52; DEMİR GÖKYAYLA, s. 25; TANDOĞAN (2008), s. 37.

⁶¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 27; İNAN, s. 58; AYDOĞDU ve KAHVECİ, s. 741; TANDOĞAN (1982), s. 11; ULAŞ, D. (1999). *Franchising Sistemi*. Ankara, s. 115.

⁶² İŞGÜZAR, s. 37.

1.4. Geçerliliği

Çalışmamızın bu bölümünde tek satıcılık sözleşmesinin geçerliliği; ekonomik faaliyet özgürlüğünün sınırlandırılması, şekil, genel işlem şartları ve rekabet hukuku boyutları ile incelenecektir.

1.4.1. Ekonomik Faaliyet Özgürlüğünün Sınırlandırılması Bakımından

TBK Madde 26 uyarınca sözleşme özgürlüğü düzenlenmiş olup buna göre taraflar bir sözleşmenin içeriğini kanunda öngörülen sınırlar içinde kalmak şartı ile özgürce belirleyebilmektedirler. Bununla birlikte, sözleşme özgürlüğünün sınırları TBK Madde 27/1 hükmü ile çizilmiş olup kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan sözleşmelerin kesin olarak hükümsüz olacağı öngörülmüştür. Pek tabi isimsiz sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinin de bu yasal sınırlamalara uyulması şartı ile akdedilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde kesin hükümsüzlük yaptırımı ile karşı karşıya kalınabilecektir.

Diğer taraftan, tek satıcılık sözleşmesinin ekonomik faaliyet özgürlüğünü sınırlandırması durumunda ahlaka aykırılık nedeniyle hükümsüz sayılması gündeme gelebilmektedir. Öte yandan ahlaka aykırılık değerlendirmesi yukarıdaki bölümlerde de ifade edildiği üzere somut olayın özelliklerine göre değişkenlik gösterebilecek olup bu bağlamda genel kuralların öngörülemeyeceğini belirtmekte fayda görmekteyiz⁶³. Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcıya sağlanan münhasır satış hakkının sınırlandırılmasına ilişkin yaptığımız yukarıdaki değerlendirmelerimizde de belirtildiği üzere hâkim görüşe göre belirli süreli tek satıcılık sözleşmelerinin süre bakımından uzun olması ahlaka aykırılık teşkil etmemektedir⁶⁴. Yine Yargıtay’a göre tek satıcılık sözleşmesinin on yıl süreli olması ekonomik faaliyet özgürlüğünü ortadan kaldıracak nitelikte değildir⁶⁵. Kaldı ki sözleşmeye umut bağlayan tek satıcının yaptığı yatırımların maliyetlerini karşılayabilmesi için tek satıcılık sözleşmesinin uzun olması da beklenmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının işletmesinden çok emeğine dayanan bir edim ilişkisi varsa, bir başka anlatımla

⁶³ Bkz. Bölüm I., 1.4.1.

⁶⁴ İŞGÜZAR, s. 106; TANDOĞAN (2008), s. 29.

⁶⁵ Yargıtay 11. Hukuk Dairesi’nin 09.01.1976 tarih ve 75-4099E., 76-47K. sayılı kararı. aktaran İŞGÜZAR, s. 106.

hizmet sözleşmesi karakteri ön plana çıkıyorsa, bu halde TBK Madde 430/3 uyarınca öngörülen hizmet sözleşmelerine ilişkin hükmün uygulama alanı bulabileceği değerlendirilmektedir⁶⁶. Buna göre on yıldan uzun süreli tek satıcılık sözleşmesinin taraflarından her biri on yıl geçtikten sonra, altı aylık fesih bildirim süresine uymak koşulu ile sözleşmeyi feshedebilecektir. Böyle bir durum halinde fesih ancak bu süreyi izleyen aybaşında hüküm ifade edecektir. Yine belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin süre bakımından geçerliliği de somut olayın özelliklerine göre dürüstlük kuralına ve ahlaka uygun olup olmadığına bakılması suretiyle belirlenecektir.

Öte yandan tek satıcılık sözleşmesinde sözleşme bölgesinin geniş tutulmasının ahlaka aykırılık teşkil etmediği değerlendirilmektedir. Buna karşın sözleşmenin kurulmasından sonra sağlayıcının üretime başladığı ve sözleşmenin konusu mallarla rekabet halinde olmayan malların satışı bakımından tek satıcıya öncelik hakkı tanınmasının ekonomik faaliyet özgürlüğünün sınırlandırılması anlamına geleceği, bu nedenle ahlaka aykırı sayılması gerektiği değerlendirilmektedir⁶⁷.

Son olarak, tek satıcılık sözleşmesinde satın alınması gereken mal miktarının öngörülmemesi veya belirlenmesi taraflardan birine veya üçüncü bir kişiye bırakılması durumunun ahlaka aykırı olmadığı değerlendirilmektedir. Bu halde sözleşmede satın alınması gereken mal miktarının dürüstlük kuralına göre belirlenmesi esastır. Zira hâkimin hakkaniyet ve dürüstlük kuralları uyarınca sözleşmede satın alınması gereken mal miktarına müdahale edebilmesi her zaman için mümkündür⁶⁸.

1.4.2. Şekil Bakımından

Bilindiği üzere, bir sözleşmenin kurucu unsuru olan tarafların iradelerini açıklamak üzere kullanılan dış kalıp veya biçime “şekil” denilmektedir⁶⁹. Türk hukukunda kural olarak sözleşmelerde şekil serbestliği ilkesi benimsenmiştir. Öyle ki TBK Madde 12/1 uyarınca “Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir” hükmü amirdir.

⁶⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 39-40.

⁶⁷ KARAYALÇIN, s. 102; DEMİR GÖKYAYLA, s. 42.

⁶⁸ İŞGÜZAR, s. 118.

⁶⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 29; ŞENOL, s. 28.

Buradan hareketle hemen belirtelim ki aşağıdaki bölümlerde detaylıca açıklanacağı üzere kendine özgü yapısı olan ve kanunda düzenlenmemiş olan tek satıcılık sözleşmesi, şekil serbestliği ilkesi uyarınca tarafların dilediği şekilde akdedebileceği türden bir sözleşme olup sözleşmenin geçerliliği için yazılı bir şekil şartı aranmamaktadır. Bir başka deyişle kanunda öngörülen sınırlar içinde tarafların tek satıcılık sözleşmesinin içeriğini serbestçe belirleme ve istedikleri şekilde yapma hakları bulunmaktadır⁷⁰. TTK Madde 21/3 uyarınca tacirler arasında sözleşme teyit mektubu ile de yapılabilir.

Yine, RKHK'da ve 2002/2 Sayılı Tebliğ hükümlerine tabi dikey anlaşmaların bildirimden muaf tutulması nedeniyle tek satıcılık sözleşmesinin rekabet hukuku bağlamında da yazılı yapılması zorunlu değildir. Fakat HMK Madde 200/1 uyarınca;

“Bir hakkın doğumu, düşürülmesi, devri, değiştirilmesi, yenilenmesi, ertelenmesi, ikrarı ve iffası amacıyla yapılan hukuki işlemlerin, yapıldıkları zamanki miktar veya değerleri ikibinbeşyüz Türk Lirasını geçtiği takdirde senetle ispat olunması gerekir. Bu hukuki işlemlerin miktar veya değeri ödeme veya borçtan kurtarma gibi bir nedenle ikibinbeşyüz Türk Lirasından aşağı düşse bile senetsiz ispat olunamaz.”

hükmü öngörülmüştür. Bu anlamda, gerek kesin delille ispat kuralına tabi olunan durumlara ilişkin olası uyuşmazlıkların ispatı açısından gerek sözleşmenin içeriği ve belirlenebilirliği bakımından sorun yaşanmaması adına tek satıcılık sözleşmesinin yazılı olarak yapılması önerilmektedir⁷¹.

⁷⁰ EREN, F. (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Ankara: Yetkin Yayınları, s. 264.

⁷¹ İRTEM, s. 811. Benzer şekilde Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 02.12.2015 tarih ve 2015/57E., 2015/16049K. sayılı kararı ile “Mahkemece, somut olayda taraf iradelerinin tek satıcılık sözleşmesi yapılması konusunda birleşerek yazılı bir sözleşme düzenlenmediğinin saptandığı, fiili ticari ilişki çerçevesinde tek satıcılık sözleşmesi kurulduğundan söz edilemeyeceği hatta bayilik ilişkisi devam ederken aynı bölgede davalının ikinci bir mağaza açtığı ve dava dışı...’nce işletildiği, davacının bu dava dışı şirkette ortak veya müdür olmasının bir önemi olmadığı, yanlar arasında tek satıcılık sözleşmesi akdedildiğinin kanıtlanamadığı ve davacı taleplerinin yasal dayanağı bulunmadığı gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiş, hüküm davacı vekilince temyiz edilmiştir.

Dosyadaki yazılara kararın dayandığı delillerle gerektirici sebeplere, delillerin takdirinde bir isabetsizlik bulunmamasına göre, davacı vekilinin yerinde görülmeyen bütün temyiz itirazlarının reddiyle usul ve kanuna uygun bulunan hükmün ONANMASINA” karar verilmiştir. (www.lexpera.com.tr, erişim tarihi 31.10.2021).

1.4.3. Genel İşlem Şartlarının İçeriği Bakımından

Genel işlem koşulları, bir sözleşme yapılırken düzenleyenin, ileride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla önceden ve tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümlerini ifade etmekte olup hukukumuzda TBK'nın 20. ve 25. Maddeleri arasında düzenlenmiştir. TBK Madde 25 uyarınca genel işlem koşullarına, dürüstlük kurallarına aykırı olarak karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte konulan hükümler geçersizdir. Görüldüğü üzere genel işlem koşulları hukukumuzda içerik denetimine tabi olup herhangi bir ayırım yapılmaması nedeniyle söz konusu içerik denetimi tacirler arasındaki sözleşmeler bakımından da geçerlidir.

Uygulamada genellikle tek satıcılık sözleşmelerinin sağlayıcı tarafından standart sözleşmeler şeklinde hazırlandığı; bu standart metinlerin içeriğinde yalnızca tek satıcının ismi, sözleşme bölgesi ve tek satıcı lehine öngörülen indirim tutarına ilişkin değişiklikler yapılarak imzaya alındığı görülmektedir. Bu durumun özellikle de sağlayıcı tarafında görülen örgütlenmenin yeknesaklaştırılması ve rasyonelleştirilmesi arzusunun bir sonucu olduğu düşünülmektedir⁷². Ancak tek satıcıya göre ekonomik olarak daha güçlü bir konumda olan sağlayıcı tarafından standart sözleşmeler hazırlanması, tek satıcılık sözleşmelerinin de TBK Madde 25 anlamında açık içerik denetimi yoluyla denetlenmesini gerektirmiştir. Açık içerik denetimi ile amaçlanan tarafların karşılıklı menfaatlerinin korunmasıdır. Bu anlamda bir genel işlem koşulunun karşılıklı müzakere neticesinde sözleşmeye dâhil edildiğinin kabul edilebilmesi için tek satıcının genel işlem koşulunu kendi lehine değiştirebilecek durumda olması gerekmektedir⁷³. Hemen belirtelim ki bu halde tek satıcının genel işlem koşulunun içeriğine etki edebilmesi beklenmekte olup tek satıcının kendisinin veya danışmanının veya başka bir temsilcisinin sözleşme müzakerelerinde görüşünü açıklama imkânına sahip olması da bizatihi yeterli değildir. Her halükarda açık içerik denetiminin somut olay bazında yapılması gerekmektedir. Bu anlamda sağlayıcının, sadakat borcunu ihlal ettiği ve keyfi hükümler koyduğu durumlar hariç olmak üzere, dağıtım ağının yöneticisi olarak model ve fiyat politikasında kendisine esneklik sağlayan genel işlem şartlarının geçersiz sayılmaması uygun olacaktır. Buna karşılık pek tabi tek satıcının haklarına müdahale eden, kazanç elde

⁷² SCHWYTZ, I. (1998). *Vertragshändlerverträge mit einer Einführung zur Stellung des Vertragshändlers beim Absatz von Waren*, Ba. 4. Heidelberg, s. 12 dn. 32; ULMER, P., BRANDER, H., HENSEN, H. D. ve SCHIMDT, H. (2001). *AGB-Gesetz*. Köln, Anh. § 9-11 ABGB N. 872. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s.43.

⁷³ HAVUTÇU, A. (2003). *Açık İçerik Denetimi Yoluyla Tüketicinin Genel İşlem Şartlarına Karşı Korunması*. İzmir, s. 88.

etme imkânını azaltan ve yaptığı yatırımları karşılıksız kılmaya elverişli olan genel işlem şartlarının geçerli sayılabilmesi güçtür⁷⁴.

1.4.4. Rekabet Hukuku Bakımından

Tek satıcılık sözleşmesi rekabetin sınırlanmasına neden olabilecek düzenlemeler içerebilmektedir. Bu nedenle tek satıcılık sözleşmesi yapılırken yalnızca borçlar hukuku boyutu değil aynı zamanda rekabet hukuku boyutu da dikkate alınmalıdır. Aksi halde tek satıcılık sözleşmesi rekabet hukuku kurallarına aykırılığı nedeniyle geçersiz olabilecektir⁷⁵.

Tek satıcılık sözleşmesinde yer alan münhasır haklar ve dağıtım sınırlamalarına ilişkin düzenlemeler sözleşme süresince sözleşmenin taraflarının üçüncü kişilerle olan ticari ilişkilerini engelleyebilmektedir. Öyle ki sağlayıcının sadece tek satıcıya mal teslim etme yükümlülüğü ile tek satıcı bakımından zorunlu bir unsur olmasa da tek elden satın alma yani tek satıcının tek bir sağlayıcıdan malları satın alma yükümlülüğünün öngörüldüğü tek satıcılık sözleşmelerinde, tarafların üçüncü kişilerle gireceği ticari ilişkiler kısıtlanmaktadır. Kısaca tek satıcılık sözleşmesi hem sözleşmenin tarafları hem de üçüncü kişiler için rekabeti sınırlayabilmektedir⁷⁶. RKHK Madde 4/1 uyarınca;

“Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.”

Mezkûr madde hükmü hem yatay hem de dikey anlaşmalara uygulanmakta olup tek satıcılık sözleşmesi de dikey bir dağıtım sözleşmesi olması nedeniyle RKHK Madde 4’e tabidir. Yine RKHK Madde 56 uyarınca RKHK Madde 4’e aykırı olan her türlü anlaşma ile teşebbüs birlikleri kararının geçersiz olduğu öngörülmüştür.

⁷⁴ ULMER ve diğer., Anh. § 9-10 AGBN N. 879. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 46.

⁷⁵ HARTMANN, J. E. ve MEYER-HAUSER, B. F. (1984). *Der Alleinvertriebsvertrag*. Zürich, s. 16. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 47.

⁷⁶ GÜRZUMAR, O. B. (2003). *2002/2 Sayılı Rekabet Kurulu Tebliği Çerçevesinde Dikey Anlaşmalar*. Prof. Dr. Fehiman Tekil Anısına Armağan. İstanbul, s. 228; GENÇ, Y. (2001). *Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri*. Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları 13, Ankara, s. 167; PUKALL, K. (2000.) *Neue EU-Gruppenfreistellungsverordnung für Vertriebsbindungen*. NJW, s. 1376; WOLF, D. (2000). *Aktuelle Entwicklungen in Recht der Vertikalbeschränkungen*, (Baudenbacher, Karl, *Neueste Entwicklungen im europäischen und internationalen Kartellrecht (Internationales Kartellrechtsforum)*. Basel, 124. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s.48.

Diğer taraftan RKHK Madde 4/2’de rekabeti engelleyen durumlara örnek verilmiş olup RKHK Madde 4/2-e’de “*Münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması*” rekabeti engelleyen durumlardan biri olarak ifade edilmiştir. Hemen belirtelim ki anılan hüküm ile ifade edilmek istenen tek satıcılık sözleşmesinin esasen sadece RKHK Madde 4/2-e’nin uygulamasının dışında tutulmasıdır. Bir başka anlatımla tek satıcılık sözleşmesi RKHK Madde 4 uygulamasından istisna edilmemiştir, yalnızca RKHK Madde 4/2-e’de öngörülen yasaklamadan muaf tutulmuştur. Nitekim Rekabet Kurulu da bir kararında benzer görüşe yer vermiştir⁷⁷.

Öte yandan dikey anlaşmalar rekabete olan faydaları da dikkate alınarak Avrupa Birliği hukukundaki düzenlemelere paralel olarak Türk hukukunda da tebliğ ile RKHK Madde 4’de öngörülen sınırlamalardan muaf tutulmuştur. Gerçekten de 2002/2 Sayılı Tebliği ile dikey anlaşmaların RKHK Madde 4 hükümlerinin uygulanmasından grup olarak muaf tutulmasının koşulları belirlenmiştir. Bu kapsamda, mallarını tek satıcı aracılığıyla dağıtmak isteyen sağlayıcının sözleşmesinin RKHK Madde 4 ve Madde 56 hükümleri uyarınca geçersiz olmaması için 2002/2 Sayılı Tebliğ hükümlerine uygun hareket edildiğinden emin olması gerekmektedir.

2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 2/1 uyarınca “*üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşmalar*” 2002/2 Sayılı Tebliğ’in kapsamına girmekte olup anılan tebliğ Madde 2/6 hükmü ile başka bir grup muafiyeti tebliği kapsamına giren dikey anlaşmalara 2002/2 Sayılı Tebliğ’in uygulanmayacağı öngörülmüştür⁷⁸. Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmelerinin en

⁷⁷ “Ayrıca münhasır bayilik düzenlemesi, sadece 4(e) yasağından muaf tutulmakta, genel olarak 4 üncü maddenin yasaklamasından muaf tutulmamaktadır. Örneğin, münhasır bayilik sisteminde fiyat tespitine veya pasif satışların engellenmesine ilişkin unsurlar mevcut ise bu düzenleme 4. madde kapsamındadır ve yasaktır.”, (Dosya No: Ö.G./1/D1-97/1 (Soruşturma), Karar No: 99-53/575-365, Karar Tarihi: 24.11.1999, 99-53). aktaran ASLAN, İ. Y. (2004). *Rekabet Hukuku Bakımından Dikey Anlaşmalar Teori ve Uygulama*. Bursa: Ekin Kitabevi, s.64.

⁷⁸ Diğer grup muafiyet tebliğleri için bkz. 2008/2 Sayılı Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, 2008/3 Sayılı Sigorta Sektörüne İlişkin Grup Muafiyet Tebliği, 2013/3 Sayılı Uzmanlaşma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, 2016/5 Sayılı Araştırma ve Geliştirme Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, 2017/3 Sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği. (erişim için www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 11.11.2021).

yaygın kullanıldığı sektörlerden biri de motorlu taşıt sektörü olup bu sektöre ilişkin akdedilen sözleşmeler bakımından 2017/3 sayılı Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği hükümleri önem arz etmektedir. Nitekim 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 2/6 uyarınca motorlu taşıtların dağıtımını konu alan tek satıcılık sözleşmelerine 2002/2 Sayılı Tebliğ hükümleri uygulanmayacaktır. Ne var ki çalışmamızın konusunun belirli bir sektöre hasredilmemiş olması nedeniyle motorlu taşıtların dağıtımına ilişkin özel duruma değinilmekle yetinilecektir. Bununla birlikte çalışmamızda tek satıcılık sözleşmesinin rekabet hukuku bakımından geçerliliği ise yalnızca 2002/2 Sayılı Tebliğ hükümleri kapsamında incelenecektir. Öte yandan 2002/2 Sayılı Tebliğ kapsamına girip girmediği konusunda tereddüt yaşayan veya söz konusu tebliğ kapsamında grup muafiyetinden yararlanamayacak teşebbüsler bireysel muafiyet için RKHK Madde 5 ve Madde 12 hükümleri uyarınca Rekabet Kurulu'na bildirimde bulunabileceklerdir⁷⁹.

2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 4 uyarınca rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmaların, bu tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamayacağı öngörülmüştür. Bu düzenlemeye göre anlaşmanın rekabeti kısıtlama amacı taşıması yeterli görülmüş olup böyle bir etki doğurmuş olması beklenmemektedir. Diğer taraftan dikey anlaşmanın amacı doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti sınırlamak değilse ve yalnızca fiilen böyle bir etki doğmuş ise söz konusu anlaşma 2002/2 Sayılı Tebliğ kapsamında muafiyetten yararlanabilecektir⁸⁰.

Belirtmek gerekir ki 5 Kasım 2021 tarih ve 31650 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "2021/4 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" ile Avrupa Birliği'ndeki düzenlemeye benzer şekilde, 2002/2 Sayılı Tebliğ'de yer alan pazar payı eşiği %40'tan %30'a indirilmiştir. Buna göre, tek satıcılık sözleşmesinin 2002/2 Sayılı Tebliğ kapsamında muafiyetten yararlanabilmesi için anlaşmanın taraflarının pazar paylarının %30'u aşmaması gerekmektedir. Diğer taraftan 2002/2 Sayılı Tebliğ kapsamında tek satıcılık sözleşmesinin grup muafiyetinden yararlanabilmesi için 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 4'de öngörülen ikinci elden fiyat belirlenmesine, sözleşme bölgesine ve alıcının satış yapabileceği müşterilerine ilişkin sınırlamalardan herhangi birini içermediğinden emin olunması gerekmektedir. Söz konusu bu sınırlamalar bakımından, mezkûr madde 4'ün b bendinde bazı istinaslar öngörülmüş olup

⁷⁹ Bkz. Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz N. 2. (erişim için www.rekabet.gov.tr, erişim tarihi 11.11.2021).

⁸⁰ Bkz. Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz N. 3. (erişim için www.rekabet.gov.tr, erişim tarihi 11.11.2021).

bu istisnalardan birinin bulunması durumunda ise bölge veya müşterilere ilişkin sınırlamaların yasak kapsamında olmadığını belirtmek yerinde olacaktır. Söz konusu grup muafiyetin yararlanılabilmesi için bu istisnaların bütün koşullarının eksiksiz olarak bulunması gerekmektedir⁸¹. Yine mezkûr madde 4'ün a bendi uyarınca taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür. Diğer taraftan 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 4'de öngörülen yasak hükümlerden⁸² birinin varlığı halinde tek satıcılık sözleşmesinin tamamı 2002/2 Sayılı Tebliğ kapsamında muafiyetten yararlanamayacaktır. Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinin grup muafiyetinden yararlanamayacak olması ve rekabeti kısıtlayan hükümlerinin de geçersiz sayılması, sözleşmenin tamamının geçersiz olduğu anlamına gelmemektedir. Bu halde, TBK Madde 27/2 uygulama alanı bulacak olup sözleşmenin içerdiği hükümlerin bir kısmının hükümsüz olması kural olarak diğerler hükümlerin geçerliliğini etkilemeyecektir. Ancak somut olay değerlendirmesi neticesinde tarafların iradelerinin yorumlanmasından söz konusu geçersiz sayılan hükümler öngörülmemiş olsaydı sözleşme hiç yapılmayacaktı sonucuna varılıyor ise sözleşmenin tamamının geçersiz olduğu

⁸¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 56.

⁸² 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 4: "Aşağıda sayılan, rekabeti doğrudan veya dolaylı olarak engelleme amacı taşıyan sınırlamaları içeren dikey anlaşmalar bu Tebliğ ile tanınan muafiyetten yararlanamaz.

a) Alıcının kendi satış fiyatını belirleme serbestisinin engellenmesi. Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür.

b) Aşağıdaki haller dışında, alıcının sözleşme konusu mal veya hizmetleri satacağı bölge veya müşterilere ilişkin kısıtlamalar getirilmesi.

1) Alıcının müşterilerince yapılacak satışları kapsamaması kaydıyla, sağlayıcı tarafından kendisine veya bir alıcıya tahsis edilmiş münhasır bir bölgeye ya da münhasır müşteri grubuna yapılacak aktif satışların kısıtlanması,

2) Toptancı seviyesinde faaliyet gösteren alıcının son kullanıcılara yönelik satışlarının kısıtlanması,

3) Bir seçici dağıtım sistemi üyelerinin yetkili olmayan dağıtıcılara satış yapmalarının kısıtlanması,

4) Birleştirilmek amacıyla tedarik edilen parçaların söz konusu olması halinde, alıcının bunları üretici konumundaki sağlayıcının rakiplerine satmasının kısıtlanması.

c) Seçici dağıtım sisteminde, bir sistem üyesinin yetkili olmadığı yerde faaliyet göstermesinin yasaklanması hakkı saklı kalmak kaydıyla, perakende seviyesinde faaliyet gösteren sistem üyelerinin son kullanıcılara yapacakları aktif veya pasif satışların kısıtlanması.

d) Seçici dağıtım sisteminde, sistem üyelerinin kendi aralarındaki alım ve satımın engellenmesi.

e) Parçaların birleştirilmesi ile oluşturulan malların söz konusu olması halinde, bu parçaları satan sağlayıcı ile birleştiren alıcı arasındaki anlaşmalarda, sağlayıcının bu parçaları son kullanıcılara veya malların bakımı ya da onarımıyla alıcı tarafından yetkilendirilmemiş tamircilere yedek parça olarak satmasının yasaklanması."

(www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 11.11.2021).

kabul edilecektir⁸³. Diğer taraftan 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 5⁸⁴'de yer alan rekabet etmeme yükümlülüğü veyahut rekabet yasağı kararlaştırılmış olması halinde söz konusu tek satıcılık sözleşmesi tümüyle 2002/2 Sayılı Tebliğ grup muafiyeti kapsamında çıkmayacaktır; bu halde sadece rekabet etmeme yükümlülüğü söz konusu grup muafiyetinden yararlanamayacaktır⁸⁵.

1.5. Hukuki Niteliği

1.5.1. İsimsiz Sözleşme Olması

Bilindiği üzere, sözleşmeler kanunda düzenlenmiş olup olmadıklarına göre isimli sözleşmeler ve isimsiz sözleşmeler olarak ikiye ayrılmaktadır. Kanunda ayrıntılı bir şekilde ve özel olarak düzenlenmiş olan sözleşmelere isimli sözleşmeler denirken, herhangi bir kanunda ayrıntılı bir şekilde ve özel olarak düzenlenmemiş olan sözleşmelere isimsiz sözleşmeler denilmektedir. Bir sözleşmenin isimli sözleşme olabilmesi için sözleşmenin

⁸³ GÜRZUMAR (2003), s. 251 dn. 123; DİRİKKAN, H. (2002). *Rekabet Hukuku Açısından Franchise Vereninin Fiyat Tavsiyesi*. Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku, C. I, Ankara, s. 275 dn. 218; GENÇ, s. 170.

⁸⁴ 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 5: "Bu Tebliğ ile tanınan muafiyet anlaşmada yer alan, aşağıda belirtilen yükümlülükler uygulanmaz:

a) Alıcıya getirilen belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğü.

(Değişik ikinci paragraf: 18/9/2003-25233) Rekabet etmeme yükümlülüğünün yukarıda belirtilen süreyi aşacak şekilde zımnen yenilenebileceğinin kararlaştırılması halinde, rekabet etmeme yükümlülüğü belirsiz süreli sayılır.

Alicinin anlaşmaya dayalı faaliyetlerini sürdürürken kullanacağı tesisin mülkiyeti arazi ile birlikte veya alıcı ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden sağlanan bir üst hakkı çerçevesinde sağlayıcıya ait ise, yahut alıcı bu faaliyetini sağlayıcının alıcı ile bağlantısı olmayan üçüncü kişilerden elde ettiği bir aynı veya şahsi kullanım hakkının konusu olan bir tesiste sürdürecektse, alıcıya getirilen rekabet etmeme yükümlülüğü, söz konusu tesisin alıcı tarafından kullanıldığı süreye bağlanabilir; şu kadar ki, rekabet etmeme yükümlülüğü, bu sürenin beş yılı aşan kısmı bakımından, sadece alıcının söz konusu tesiste yürüteceği faaliyetini kapsar.

b) Anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin olarak, alıcıya getirilen, mal ya da hizmet üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını yasaklayan doğrudan ya da dolaylı herhangi bir yükümlülük.

Ancak yasaklamanın, anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkin olması, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olması ve sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how'ı korumak için zorunlu olması koşullarıyla, alıcıya, anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilir. Kamuya mal olmamış know-how'ın kullanılması ve açıklanmasına ilişkin süresiz yasaklama hakkı saklıdır.

c) Seçici dağıtım sistemi üyelerine getirilen, belirlenmiş rakip sağlayıcıların markalı ürünlerini satmama yükümlülüğü." (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 11.11.2021).

⁸⁵ DEMİR GÖKYAYLA, s. 58.

tanımının, esaslı unsurlarının ya da en azından sözleşmenin taraflarının hak ve borçlarının kanunda yer alması gerekmektedir⁸⁶.

Tek satıcılık sözleşmesi de kanunda ayrıca düzenleme konusu yapılmamış olması nedeniyle isimsiz bir sözleşmedir. Hemen belirtelim ki her ne kadar tek satıcılık sözleşmesi isimsiz bir sözleşme olsa da uygulamada çok sık karşımıza çıkmakta olan tipikleşmiş bir isimsiz sözleşmedir. Hatta ve hatta tek satıcılık sözleşmesinin sık kullanılması, taraflar arasında çeşitli uyuşmazlıkları da beraberinde getirmiş olup bu durum tek satıcılık sözleşmesi hakkında doktrinde ve yargı kararlarında geniş incelemelerin yapılmasına yol açmıştır.

1.5.2. Kendine Özgü Bir Sözleşme Olması

Tek satıcılık sözleşmesi isimsiz sözleşme türleri içerisinde, kendine özgü yapısı (*sui generis*) olan bir sözleşme olup bu hususta Türk hukukunda görüş birliği bulunmaktadır⁸⁷. Kendine özgü bir sözleşme olmasından anlaşılması gereken bir sözleşmenin özgün unsurları doğrudan ve açıkça bünyesinde bulundurmasıdır. Bu çerçevede bir sözleşmenin kendine özgü bir yapıya sahip olup olmadığının anlaşılabilmesi için bir bütün olarak ele alınması ve sözleşmenin ruhunun/özünün incelenmesi gerekmektedir. Zira özgünlük ve belirgin farklılık niteliklerini haiz olmak kendine özgü sözleşmeler için bir zorunluluktur.

Hemen belirtelim ki kendine özgü yapısı olan sözleşmeleri oluşturan unsurlar kısmen ya da tamamen kanunun öngördüğü sözleşme türlerinde mevcut değildir; bir başka deyişle *sui generis* yapılı sözleşmelerde yeni bir sözleşme yaratılması amacıyla, taraflar kendilerinin öngördükleri yeni unsurları bir bütünlük içinde bir araya getirmektedirler⁸⁸. Tek satıcılık sözleşmesi de gerek unsurları gerekse de özü dikkate alındığında kendine özgü bir yapıya sahiptir. Gerçekten de tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının sağlayıcının temsilcisi olmaması, aksine kendi adına ve hesabına hareket etmesi bu sözleşmenin kendine özgü yapısı olan bir sözleşme olarak kabul edilmesini haklı kılmaktadır⁸⁹.

⁸⁶ EREN, F. (2008). *İsimsiz Sözleşmelere İlişkin Bazı Sorunlar*. Prof. Dr. Turgut Aktürk'e Armağan, İstanbul, s. 86.

⁸⁷ EREN (2017), s. 934.

⁸⁸ TANDOĞAN (1982), s. 13; İŞGÜZAR, s.16.

⁸⁹ İŞGÜZAR, s. 36.

1.5.3. Rızai Sözleşme Olması

TBK Madde 1/1 uyarınca “*Sözleşme, tarafların iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun olarak açıklamalarıyla kurulur*” hükmü amirdir. Buna göre kural olarak bir sözleşmenin kurulabilmesi için tarafların karşılıklı ve birbirine uygun irade açıklamasında bulunmaları yeterlidir⁹⁰. Bununla birlikte sözleşmenin kurulması için tarafların karşılıklı birbirine uygun irade beyanının yeterli olduğu; bir başka deyişle sözleşmenin kurulması için edimlerin yerine getirilmesinin gerekli olmadığı sözleşmelere ise rızai sözleşmeler denilmektedir.

Türk hukuk sisteminde geçerli olan rızai sözleşme sistemi olup tek satıcılık sözleşmesi de rızai bir sözleşmedir⁹¹. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesi, tarafların birbirlerine uygun iradelerini karşılıklı olarak açıklamalarıyla kurulmuş olmaktadır.

1.5.4. İvazlı Sözleşme Olması

Tarafların bir karşı alacak elde etmek amacıyla yaptıkları sözleşmelere ivazlı sözleşmeler denilmektedir. İvazlı sözleşmelerde tarafların birbirinin karşılığını oluşturan edimleri (edim-karşı edim) bulunmaktadır⁹². Her iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerde söz konusu bu karşılıklılık her daim mevcuttur⁹³.

Tek satıcılık sözleşmesi de sürekli borç ilişkisi niteliğini haiz tam iki tarafa borç yükleyen ivazlı bir sözleşmedir⁹⁴. Gerçekten de tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının alım ve sürümü artırma yükümlülüklerine karşılık sağlayıcının, tek satıcıya tekel hakkı tanıma yükümlülüğü bulunmakta olup söz konusu bu yükümlülükler tarafların karşılıklı asli edim yükümlülüklerini oluşturmaktadır.

⁹⁰ KILIÇOĞLU, A. M. (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Ankara: Turhan Kitabevi, s. 54.

⁹¹ EREN (2017), s. 844.

⁹² EREN (2015), s. 168.

⁹³ KAYA (2018), s. 11.

⁹⁴ EREN (2015), s. 225.

İKİNCİ BÖLÜM

2. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ VE UYGULANACAK HÜKÜMLER

2.1. İş Görme Borcu Doğuran Sözleşmelerden Farkları

2.1.1. Acentelik Sözleşmesinden Farkları

Gerek Alman gerek İsviçre yargı kararlarında ekonomik işlevleri, süreklilik niteliğini haiz olmaları, tek satıcı ve acentenin bağımsız birer tacir olması nedenleri ile acentelik ve tek satıcılık sözleşmelerinin birbirlerine benzerlik gösterdiği kabul edilmektedir⁹⁵.

TTK Madde 102 ve Madde 123 arasında Acentelik başlığı altında acentelik sözleşmesine ilişkin düzenlemeler öngörülmüş olup TTK Madde 102/1 uyarınca acente şöyle tanımlanmıştır:

“Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir.”

Görüldüğü üzere sözleşmeye aracılık eden acente ve sözleşme yapan acente olmak üzere iki tip acente bulunmaktadır. Bir başka anlatımla, acente müvekkili adına belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak sözleşmelere aracılık etmekte veya bu sözleşmeleri müvekkili adına yapmaktadır⁹⁶. Belirtmek gerekir ki doktrindeki hâkim görüşe göre tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlik gösteren acentelik sözleşmesi, acentenin sözleşme yapma yetkisini haiz olduğu acentelik sözleşmesidir⁹⁷.

⁹⁵ TANDOĞAN (2008), s. 34.

⁹⁶ KAYIHAN, Ş. (2011). *Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık, s. 36; AYAN, Ö. (2008). *Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık, s. 19.

⁹⁷ İŞGÜZAR, s. 39; TANDOĞAN (2008), s. 35; ŞENOL, s. 44.

Ne var ki, acentelik sözleşmesinde, acente yapmış olduğu sözleşmeler bakımından müvekkili adına ve hesabına hareket etmekte olup bu özelliği ile tek satıcının sürüm riskini alarak sözleşme konusu malları kendi nam ve hesabına sattığı tek satıcılık sözleşmesinden ayrılmaktadır⁹⁸. Belirtmek gerekir ki acentenin bağımsızlığı, tek satıcıya oranla daha sınırlıdır⁹⁹. Gerçekten de acentenin bağımsızlığı TTK Madde 106 ve 107 hükümleri uyarınca sınırlandırılmıştır. Bu düzenlemelere göre acente müvekkilinin özel ve yazılı izni veya vekâleti olmadan bizzat teslim etmediği malların bedelini kabule ve bedelini bizzat ödemediği malları teslim almaya yetkili değildir. Ayrıca acente bu işlemlerden doğan alacağı yenileyemez veya miktarını indiremez. Bununla birlikte acente özel ve yazılı bir yetki almadan müvekkili adına sözleşme yapmaya da yetkili değildir; müvekkili adına sözleşme yapma yetkisi olan acentelerin bu yetkilendirmeyi gösteren belgelerini tescil ve ilan ettirilmesi zorunludur. Öğretide bağımsızlık unsurunun belirlenmesinde faaliyetlerin düzenlenmesi ile çalışma zamanının belirlenmesi yetkisi dikkate alınmakta olup buna göre faaliyetlerini ve çalışma zamanını kendisi düzenleyen kişi bağımsız kabul edilmektedir¹⁰⁰. Bu anlamda, tek satıcının acenteye göre çok daha bağımsız bir tacir olduğu açıktır.

Tek satıcının kazancını sözleşme konusu malları sağlayıcıdan alıp üçüncü kişilere satış sözleşmesi aracılığıyla tekrar satmasından oluşan fiyat farkı oluşturmakta iken acentenin kazancı müvekkilinin kendisine ödediği ücretten oluşmaktadır¹⁰¹. Bununla birlikte, acentelik sözleşmesinden farklı olarak tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının tekel olarak sözleşme bölgesinde faaliyet göstermesi zorunlu bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır¹⁰².

⁹⁸ TANDOĞAN (2008), s. 35.

⁹⁹ Bkz. Yargıtay 19. Hukuk Dairesinin 03.11.2003 tarih ve 2003/1710E., 2003/10859K. sayılı kararı ile “Belirli bir bölgede faaliyet gösterme, pazarlama, tekel hakkı, süreklilik bakımından acente sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi birbirine çok benzemektedir. Ne var ki tek satıcı, acenteden farklı olarak işletme sahibi tarafından imal edilen malları kendi nam ve hesabına satın alarak kendisine tanınan tekel bölgesi içinde, yine kendi nam ve hesabına satar. Bu anlamda tek satıcının yapımcıyı temsil etme hak ve yetkisi yoktur. Bir başka anlamla tek satıcı yapımcının hesabına faaliyette bulunamaz. İşletme sahibi tarafından verilen satış yetki belgesi de acentelik sözleşmesi olarak kabul edilemez. Bu itibarla tek satıcının yaptığı işlemlerden işletme sahibi değil tek satıcı sorumlu olur” denilmek suretiyle tek satıcı ile acente arasındaki en önemli farkın tek satıcının acenteye göre daha bağımsız hareket edebilmesi olduğunu vurgulamıştır. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 17.11.2021).

¹⁰⁰ KAYIHAN (2011), s. 74; ŞENOL, s. 44; TANDOĞAN (2008), s. 35; YEŞİLTEPE, S. Ö. (2007). *Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi*. MÜHFHAD, C. : 13, S. : 1-2, s. 176.

¹⁰¹ TANDOĞAN (1982), s. 9.

¹⁰² ARKAN, S. (2018). *Ticari İşletme Hukuku* (24. Baskı). Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, s. 221; TANDOĞAN (2008), s. 35.

Diğer taraftan, sürümü arttırma yükümlülüğü her iki sözleşmede de bulunmakla birlikte bu yükümlülük acentelik sözleşmesinde sadakat yükümlülüğünden doğan bir yan yükümlülük olarak karşımıza çıkmakta iken tek satıcılık sözleşmesinde asli edim yükümlülüklerinden biridir¹⁰³.

2.1.2. Hizmet Sözleşmesinden Farkları

Tek satıcılık sözleşmesi ile hizmet sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran iş görme sözleşmesi niteliğini haiz olmaları itibariyle birbiriyle benzeşen sözleşmeler olsalar da aralarında önemli farklar bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi, hizmet sözleşmesinin tanımına bakıldığı zaman açıkça görülebilmektedir. Hizmet sözleşmesi TBK Madde 393/1 uyarınca işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirsiz bir süre için iş görmeyi, diğer taraftan işverenin de işçiye zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşme olarak tanımlanmaktadır. Görüleceği üzere, hizmet sözleşmesinde işçi ile işveren arasındaki ilişkide bağımlılık unsuru zorunlu bir unsur olup bu bağımlılık ekonomik ve hukuki bağımlılıktan ziyade kişisel bağımlılık olarak karşımıza çıkmaktadır¹⁰⁴. Söz konusu hizmet sözleşmesinde yer alan bağımlılık unsuru tek satıcılık sözleşmesi ile hizmet sözleşmesini birbirinden ayırmaktadır. Zira tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının bağımsız hareket etmesi esastır.

Bununla birlikte, yine hizmet sözleşmesinin tanımından yola çıkarak belirtmek isteriz ki hizmet sözleşmesinde işçi sözleşmede belirlenen miktarda ücrete hak kazanırken tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının kazancı sattığı mallardan elde ettiği kardan oluşmaktadır. Diğer taraftan işçinin, işverenin nam ve hesabına iş görmesi esas iken tek satıcı kendi nam ve hesabına hareket etmektedir.

2.1.3. Vekâlet Sözleşmesinden Farkları

TBK Madde 502 uyarınca “*Vekâlet sözleşmesi vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemi yapmayı üstlendiği sözleşmedir. Vekâlete ilişkin hükümler, niteliklerine uygun düştükleri ölçüde, bu Kanunda düzenlenmemiş olan iş görme sözleşmelerine de uygulanır.*” hükmü amirdir. Bu kapsamda, tek satıcılık sözleşmesinde yer alan ve asli edim

¹⁰³ TANDOĞAN (1982), s. 9; YEŞİLTEPE, s. 176.

¹⁰⁴ İŞGÜZAR, s. 48; YEŞİLTEPE, s. 187.

yükümlülüklerinden biri olan tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü niteliği itibariyle aynı zamanda bir iş görme edimi olup bu iş görme edimi nedeniyle tek satıcılık sözleşmesinin vekâlet sözleşmesi olabileceği konusunda tartışmalar çıkmıştır. Ne var ki iş görme sözleşmeleri arasında yer alan vekâlet sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi arasında önemli farklar bulunmaktadır.

Şöyle ki tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının kendi nam ve hesabına hareket etmesi esas olup tek satıcının bu anlamda bağımsızlığı bulunmaktadır. Bu nedenle, tek satıcının sağlayıcının talimatlarıyla bağlı olmasının kapsamı vekâlet sözleşmesinde vekilin müvekkilinin talimatlarıyla bağlı olmasının kapsamına göre daha dardır¹⁰⁵. Zira vekâlet sözleşmesinde vekilin müvekkili adına ve hesabına bazı durumlarda da kendi adına ve fakat müvekkili hesabına hareket etmesi esastır.

Diğer taraftan vekâlet sözleşmesinin sürekli borç doğuran bir yapıda olması zorunlu değildir. Zira vekâlet sözleşmesi ani edimli bir sözleşme olarak da akdedilebilmektedir¹⁰⁶. Ne var ki tek satıcılık sözleşmesi bir önceki bölümlerde detaylı açıklandığı üzere özellikle de tarafların ekonomik menfaatleri gereği sürekli borç doğuran bir sözleşme olması gerekmektedir. Buradan hareketle belirtmek gerekir ki, tek satıcılık sözleşmesinde taraflar sürekli bir işbirliği saiki ile hareket etmektedir. Esasen tek satıcının kendi adına ve hesabına üstelendiği yükümlülükler ile maddi sorumluluğu, vekâlet sözleşmesindeki vekilin üstelendiği yükümlülükler ve maddi sorumluluğuna kıyasla daha ağırdır¹⁰⁷.

Öte yandan her iki sözleşmenin sona erme biçimlerinde de önemli farklılıklar bulunmaktadır. Öyle ki vekâlet sözleşmesinde vekilin azli veya istifa kurumları kanunen düzenlenmiş ve her zaman kullanılabilir iken; tek satıcılık sözleşmesinin güvene dayalı ve sürekli borç doğuran yapısı nedeniyle azil ve istifa kurumları bu sözleşmede uygulanabilir değildir¹⁰⁸.

¹⁰⁵ TANDOĞAN (2008), s. 36; ŞENOL, s. 40.

¹⁰⁶ ZEVLİLER, A. ve GÖKYAYLA, K. E. (2017). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. Ankara: Turhan Kitabevi, s. 602; SELİÇİ, Ö. (1977). *Borçlar Kanununa Göre Sözleşmelerden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi*. İstanbul: Fakülteler Matbaası, s. 27.

¹⁰⁷ KAYA (2018), s. 19.

¹⁰⁸ TANDOĞAN (2008), s. 36; ŞENOL, s. 41; YEŞİLTEPE, s. 189.

2.1.4. Eser Sözleşmesinden Farkları

Eser sözleşmesi iş görme sözleşmeleri arasında yer almakta olup TBK Madde 470 uyarınca “yüklenicinin bir eser meydana getirmeyi, iş sahibinin de bunun karşılığında bir bedel ödemeyi üstlendiği” bir sözleşme olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımdan hareketle eser sözleşmelerinde, yüklenicinin somut bir sonucu ortaya çıkarmayı yüklediği görülmekte olup bu yükümlülük ile tek satıcılık sözleşmesindeki tek satıcının satış ve sürümü artırma yükümlülüğünün karıştırılabildiği görülmektedir. Esasen her iki sözleşme de birbirinden oldukça farklı olup karıştırılması mümkün olmamalıdır.

Gerçekten de eser sözleşmesinin aksine tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı somut bir sonuç meydana getirmeyi üstlenmemekte, yalnızca satış ve sürümü artırmaya yönelik faaliyette bulunmakla yetinmektedir¹⁰⁹. Diğer taraftan, tek satıcının yüklenicinin aksine somut bir sonuç (eser) meydana getirme yükümlülüğü de bulunmamaktadır¹¹⁰. Bu anlamda, tek satıcının satış ve sürümü artırma yükümlülüğüne yönelik gerekeni yapması yeterli olup gerekli çabayı göstermiş olmasına rağmen satış ve sürümün artmaması halinde ise herhangi bir sorumluluğu doğmayacaktır.

Tek satıcılık sözleşmesinde münhasırlık şartı aranmakta iken eser sözleşmesinde bu şart bulunmamaktadır. Yine eser sözleşmesinde eserin hazırlandığı sırada sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelere benzer nitelikte edimler bulunsa da teslim aşaması bu sözleşmenin ani edimli borç ilişkisini göstermekte olup bu anlamda sürekli borç ilişkisi doğuran tek satıcılık sözleşmesinden ayrılmaktadır¹¹¹. Tüm bu hususlar birlikte değerlendirildiğinde, tek satıcılık sözleşmesiyle eser sözleşmesinin birbirinden iki farklı sözleşme olduğu açıkça görülebilmektedir.

¹⁰⁹ İŞGÜZAR, s. 42.

¹¹⁰ YEŞİLTEPE, s. 179-180.

¹¹¹ TANDOĞAN (1982), s. 12.

2.2. Temlik Borcu Doğuran Sözleşmelerden Farkları

2.2.1. Satış Sözleşmesinden Farkları

TBK Madde 207 uyarınca satış sözleşmesi “*satıcının, satılanın zilyetlik ve mülkiyetini alıcıya devretme, alıcının ise buna karşılık bir bedel ödeme borcunu üstlendiği*” sözleşme olarak tanımlanmıştır. Tanımdan hareketle ilk etapta tek satıcılık sözleşmesi ile satış sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen, ivazlı ve rızai sözleşmeler olmaları; diğer taraftan tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının sözleşme konusu malları tek satıcıya teslim etmesi, tek satıcının da bedel ödemeyi üstlenmesi nedenleriyle benzerlik gösterdiği değerlendirilmektedir¹¹². Ne var ki tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü yapısı dikkate alındığından satış sözleşmesinden ayrıldığı açıkça görülmektedir.

Gerçekten de tek satıcılık sözleşmesinde yer alan (i) tek satıcıya münhasır satış bölgesi tanınması, (ii) bu bölgede sağlayıcının satış yapmaması ve üçüncü kişilerin de satış yapmamalarını sağlamayı üstlenmesi ve (iii) tek satıcının sürümü artırıcı faaliyetlerde bulunması gibi sürekli edim yükümlülüğü içeren unsurlar, tek satıcılık sözleşmesini satış sözleşmesi gibi ani edimli sözleşmelerden farklı kılmaktadır¹¹³. Nitekim satış sözleşmesinde, satıcının borcu tek bir edimdir ve bu edimi bir defada yerine getirmesiyle, alıcıya karşı borcu sona ermektedir¹¹⁴.

Burada, tek satıcılık çerçeve sözleşmesi sebebiyle ortaya çıkan birel satış sözleşmelerin, tek satıcılık sözleşmesinden ayrı sözleşmeler olduğunu dolayısıyla tek satıcılık sözleşmesi ile karıştırılmaması gerektiğini belirtmek isteriz. Bu şekilde tek satıcılık sözleşmesi kapsamında kurulan birel satış sözleşmelerine, TBK’nın satış sözleşmesi için öngörülen temerrüt ve ayıba karşı tekeffül hükümleri uygulanabilecektir¹¹⁵.

Yine tek satıcılık sözleşmesini, ard arda teslimli satım sözleşmesinden de ayırt etmek gerekmektedir. Ard arda teslimli satım sözleşmesinde satıcı satılan şeyi ard arda teslim etmeyi, buna karşılık alıcı da satım bedelini tek bir seferde ya da satıcının teslimlerine uygun

¹¹² EREN (2017), s. 26-39.

¹¹³ TANDOĞAN (2008), s. 34.

¹¹⁴ EREN (2017), s. 29.

¹¹⁵ TANDOĞAN (1982), s. 7; ŞENOL, s. 39.

olacak şekilde ard arda ödemeyi taahhüt etmektedir. Bu anlamda, ard arda satım sözleşmelerinin sürekli borç doğuran bir yapıda olması zorunlu değildir¹¹⁶. Bir başka anlatımla ard arda ifaların bulunduğu bu sözleşmede esasen tek bir satım sözleşmesi bulunmaktadır. Ne var ki çerçeve sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesi kapsamında kurulan birel satış sözleşmelerinin her biri ayrı birer satış sözleşmesidir. Bu anlamda, ard arda teslimli satış sözleşmesi teslimatların yapılması ile sözleşme sona ermekte iken tek satıcılık sözleşmesi birel satış sözleşmesinin ifası ile sona ermemekte, sürekli borç doğuran bu yapı devam etmektedir¹¹⁷.

2.2.2. Satış İçin Tevdi Sözleşmesinden Farkları

Satış için tevdi sözleşmesi sadece menkul mallar için düzenlenebilen ve temlik borcu doğuran bir sözleşme olup bu sözleşmede satış için tevdi eden mülkiyeti kendisine ait menkul bir malı kararlaştırılan bedel karşılığında kendi adına ve hesabına satması üzere tevdi alana bırakmakta, satış için alan da belirli bir süre içerisinde kendisine tevdi edilen malın bedelini satış için tevdi edene ödemeyi üstlenmektedir¹¹⁸. Satış için tevdi sözleşmesinde satış için alan sözleşmeye konu malı tek satıcılık sözleşmesine benzer şekilde kendi adına ve hesabına satmaktadır. Bu anlamda tek satıcılık sözleşmesi ile satış için tevdi sözleşmesinin benzediği düşünülse de malın mülkiyetinin nakline ilişkin farklılıklar bulunmaktadır¹¹⁹. Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı sağlayıcıdan malı aldığı anda malik olurken, satış için tevdi sözleşmesinde durum daha farklıdır. Şöyle ki satış için tevdi sözleşmesinde malın satışı ve tesliminin aynı anda gerçekleştiği durumlarda malın mülkiyeti esasen doğrudan üçüncü kişiye geçmektedir. Bir başka anlatımla bu halde satış için alan malın maliki olamamaktadır¹²⁰. Ne var ki satış için tevdi sözleşmesinde malın teslimi satıştan sonraki bir zamanda da olabilmektedir. Bu durumda ise malın mülkiyeti satış anında satış için alana geçmekte; malı satış için tevdi alandan satın alan kişi ise malın kendisine teslimi ile birlikte malik olmaktadır¹²¹.

¹¹⁶ ŞENOL, s. 39.

¹¹⁷ YEŞİLTEPE, s. 173; ŞENOL, s. 39.

¹¹⁸ ZEVLİLİLER ve GÖKYAYLA, s. 16; TANDOĞAN (2008), s. 19; EREN (2017), s. 1018; YAVUZ ve diğer., s. 15.

¹¹⁹ İŞGÜZAR, s. 43-44; TANDOĞAN (2008), s. 37.

¹²⁰ TANDOĞAN (2008), s. 24; YEŞİLTEPE, s. 182; İŞGÜZAR, s. 44.

¹²¹ EREN (2017), s. 1022.

Diğer taraftan tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü ve tekel hakkı bulunurken satış için tevdi sözleşmesinde bunlar mevcut değildir. Tek satıcılık sözleşmesi içerisinde sağlayıcının tek satıcıya bazı malları satış için bırakmasına ilişkin hükümler öngörülebilir. Bu halde satış için tevdi sözleşmesi çerçeve sözleşme niteliğinde olan tek satıcılık sözleşmesinin bir parçası haline gelir¹²².

2.3. Diğer Dağıtım Sözleşmelerinden Farkları

2.3.1. Franchise Sözleşmesinden Farkları

Öncelikle franchise sözleşmesinde franchise veren kendisine ait işletme sistemi ile bu sistemi oluşturan fikri ve sınai unsurlar üzerinde franchise alana kullanma hakkı tanımakta; bunun karşılığında franchise alan da franchise verene belli bir ücret ödemeyi ve bu sisteme dâhil olan mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yapmayı ve desteklemeyi üstlenmektedir¹²³. Her ne kadar tek satıcılık ve franchise sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme niteliğinde olmaları, kanunda düzenlenmemiş olmaları, kendi ad ve hesabına mal ve hizmetlerin sürümünü arttırma yükümlülüğünü doğurmaları ve son olarak dağıtım ağına dâhil olma özelliğini taşımaları nedeniyle birbirleriyle benzerlik gösterebilir de birbirlerinden farklı iki sözleşme oldukları açıktır.

Şöyle ki tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının kendi ticaret unvanını ya da tanıtıcı işaretlerini kullanmasında herhangi bir engel bulunmamakta iken franchise sözleşmesinde franchise alan franchise verenin marka ve işletme adını kullanmak, franchise sistemine tamamen uyum sağlamak ve müşteriler nezdinde tek bir imaj altında görünmek zorundadır. Ayrıca tek satıcılık sözleşmesinin aksine franchise sözleşmesinde, franchise verenin franchise alana talimat verme hakkının yanı sıra franchise alanı denetleme hakkı da bulunmaktadır. Yine franchise sözleşmesinde bir dağıtım ağına dâhil olma durumu tek satıcılık sözleşmesine göre daha ağır basmaktadır¹²⁴. Yukarıda yer alan franchise sözleşmesi tanımından yola çıkarak belirtmek gerekir ki tek satıcılık sözleşmesinin aksine, franchise sözleşmesinde franchise veren franchise alana know-how gibi ticari bilgileri

¹²² TANDOĞAN (2008), s. 37.

¹²³ GÜRZUMAR, O. B. (1995). *Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukukî Korunması*. İstanbul, s. 10.

¹²⁴ KIRCA, Ç. (1997). *Franchise Sözleşmesi*. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, s. 91.

aktarmaktadır¹²⁵. Çünkü franchise sözleşmesinde franchise alanın franchise verenin sistemine ekonomik anlamda tam olarak entegre olması beklenmektedir. Son olarak tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcıya sağlanan tek satış hakkı zorunlu bir unsur iken franchise sözleşmesinde bu unsur zorunlu değildir¹²⁶.

2.3.2. Bayilik Sözleşmesinden Farkları

Dağıtım sözleşmelerinden biri olan bayilik sözleşmesinde, bayi olarak karşımıza çıkmakta olan satıcı sağlayıcının mallarını kendi adına ve hesabına dağıtmayı üstlenmekte, sağlayıcının dağıtım sistemine dâhil olmaktadır. Almancada “*Vertragshändler*”¹²⁷ olarak ifade edilen kavram Türkçede bayi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bayilik sözleşmesi sürekli borç doğuran çerçeve bir sözleşme olup tek satıcılık sözleşmesinin aksine bu sözleşmede dağıtıcının (bayinin) lehine münhasır satış (dağıtım) hakkı verilmesi zorunlu değildir¹²⁸. Bu noktada, tek satıcılık sözleşmesi bayilik sözleşmesinden ayrılmaktadır¹²⁹.

Esasen her iki sözleşmenin de tanımları değerlendirmeye alındığında, tek satıcılık sözleşmesinin bayilik sözleşmesinin özel bir alt türü olduğu söylenebilir¹³⁰. Bu itibarla, tek satıcılık sözleşmesi bayiye (satıcıya) münhasır dağıtım (satış) hakkı verilen bir bayilik sözleşmesidir.

2.3.3. Tek Elden Dağıtım Sözleşmesinden Farkları

Tek elden dağıtım sözleşmesi Almancada “*Alleinvertriebsvertrag*” olarak ifade edilmekte olup hukukumuzda kavram olarak 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 10 hükmü ile yürürlükten kaldırılan 1997/3 Sayılı Grup Muafiyeti Tebliği’nde yer almıştır¹³¹. Tek elden dağıtım kavramı ile vurgulanmakta olan husus dağıtım sözleşmesinde sağlayıcı tek dağıtım bağlantısına sahip olurken dağıtıcıya da mutlak veya nisbi bir alan korunmasının sağlanmasıdır. Önemle belirtmek gerekir ki, tek elden dağıtım kavramı üst kavram olup hem

¹²⁵ KIRCA, s. 91; GÜRZUMAR (1995), s.24.

¹²⁶ KIRCA, s. 93.

¹²⁷ STUMPF, H., JALETZKE, M. ve SCHULTZE, J. M. (1997). *Der Vertragshändlervertrag*. Ba. 3, Heidelberg, s. 25. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 8.

¹²⁸ ŞENOL, s. 8.

¹²⁹ İRTEM, s. 802-803; MEYER, s. 184. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 9.

¹³⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 9; İRTEM, s. 802-803.

¹³¹ İRTEM, s. 802-803; DEMİR GÖKYAYLA, s. 10.

malların hem de hizmetlerin dağıtımına ilişkin olarak kullanılmaktadır¹³². Bu noktada tek elden dağıtım sözleşmesi tek satıcılık sözleşmesinden ayrılmaktadır. Zira tek satıcılık sözleşmesinde yalnızca malların dağıtımı esastır¹³³.

2.3.4. Tek Elden Satın Alma Sözleşmesinden Farkları

Tek elden satın alma sözleşmeleri 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 10 hükmü ile yürürlükten kaldırılan 1997/4 Sayılı Tek Elden Satın Alma Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde yer almış olup buna göre tek elden satın alma sözleşmeleri, taraflardan birinin yeniden satıcı diğerinin sağlayıcı olduğu yalnız iki teşebbüsün sözleşmede belirtilen malları yeniden satmak maksadıyla sadece sağlayıcının veya onun bağlantılı bir teşebbüsünden veya sağlayıcının mallarını satma görevi verdiği bir başka teşebbüsten satın alma konusunda akdettiği sözleşmeleri ifade etmektedir.

Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinden farklı olarak tek elden satın alma sözleşmesinde satıcı sözleşme konusu malı yalnızca tek bir sağlayıcıdan almayı üstlenmekte olup aynı sağlayıcının diğer dağıtıcıları ile rekabetten korunmamaktadır¹³⁴. Bir başka anlatımla, tek satıcılık sözleşmesinin aksine tek elden satın alma sözleşmesinde sözleşmeye konu dağıtım bölgesinde aynı veya farklı dağıtım kademelerinde bulunan başka dağıtıcılara/satıcılara mal teslim edip etmeme tekeli sağlayıcıdadır.

2.4. Adi Ortaklık Sözleşmesinden Farkları

TBK Madde 620 uyarınca adi ortaklık sözleşmesi iki ya da daha fazla kişinin emek ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri bir sözleşmedir. Tek satıcılık sözleşmesinde de tek satıcının yürüttüğü pazarlama faaliyetleri ile sözleşme konusu malların sürümünü arttırmak için çalışması, öte yandan artan sürüm sayesinde hem tek satıcının hem de sağlayıcının gelir miktarının artması, tek satıcılık sözleşmesi ile adi ortaklık sözleşmesinin mal ve emekleri birleştirme bakımından benzediği algısı yaratabilmektedir.

¹³² MARTINEK, M. (1992). *Aktuelle Fragen des Vertriebsrechts*, Ba. 3. Köln, § 3 N. 29. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 10; İRTEM, s. 802-803.

¹³³ İRTEM, s. 802-803; MEYER, s. 84. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 11.

¹³⁴ GLANZMANN, s. 25. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 11; YEŞİLTEPE, s. 190-191.

Ne var ki tek satıcılık sözleşmesinde, adi ortaklık sözleşmesinin aksine kar elde edip dağıtmak gibi bir amaç bulunmamaktadır.¹³⁵

Tek satıcı ile sağlayıcının bağımsızlığı esas olup birbirleriyle herhangi bir ortaklık ilişkisine girmeleri de söz konusu değildir. Bir başka anlatımla adi ortaklık sözleşmesinin aksine, tek satıcı ile sağlayıcı kendi adına ve hesabına hareket etmektedir. Bunu yanı sıra, üçüncü kişilere karşı sorumluluk bakımından her iki sözleşmede de önemli farklılıklar bulunmaktadır. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı ile sağlayıcının doğrudan doğruya birbirlerinden bağımsız/münferit olarak üçüncü kişilere karşı sorumlu olmaları esas iken adi ortaklıkta ortakların üçüncü kişilere karşı sorumluluğu müteselsil sorumluluk olarak karşımıza çıkmaktadır¹³⁶.

2.5. Komisyon Sözleşmesinden Farkları

Komisyon sözleşmesi TBK Madde 532 uyarınca *“Alım veya satım komisyonculuğu, komisyoncunun ücret karşılığında, kendi adına ve vekâlet verenin hesabına kıymetli evrak ve taşınırın alım veya satımını üstlendiği sözleşmedir.”* şeklinde tanımlanmıştır.

Bu noktada, belirtmek gerekir ki her ne kadar tek satıcılık sözleşmesi ile komisyon sözleşmesinin ortak noktasını başkasına ait sözleşme konusu malların satılması unsuru oluşturuyor olsa da komisyon sözleşmesinde komisyoncunun kendi adına ancak müvekkili hesabına hareket etmesi esastır. Bu özelliği ile kendi nam ve hesabına hareket eden tek satıcıdan ayrılmaktadır¹³⁷.

Bununla birlikte komisyon sözleşmesi sürekli borç ilişkisi niteliğini haiz olmadığı gibi komisyoncunun da tek satıcının aksine sürümü arttırma yükümlülüğü bulunmamaktadır¹³⁸. Diğer taraftan tek satıcının aksine komisyoncu satılması üzere kendisine verilen malların maliki olmadığı gibi ücreti de genellikle alım ve satım bedelinin belirli bir yüzdesi üzerinden hesaplanmaktadır. Bu noktada komisyoncunun, müvekkilinin belirlediği bedelin altında satış yapamayacağını belirtmek yerinde olacaktır; aksi halde TBK Madde 535 uyarınca

¹³⁵ İŞGÜZAR, s. 47.

¹³⁶ AYGÜNEŞ, s. 34.

¹³⁷ YEŞİLTEPE, s. 177-178; ERDEM (2017), s. 389.

¹³⁸ TANDOĞAN (2008), s. 37; İŞGÜZAR, s. 52.

komisyoncu aradaki farkı müvekkiline ödemekle yükümlü olacaktır. Tek satıcı ise sağlayıcıdan satın aldığı malların maliki olup söz konusu malların riski tamamıyla kendisine aittir ve karını sağlayıcıdan satın aldığı bedel ile kendi müşterilerine satış yaptığı bedel arasındaki fark oluşturmaktadır¹³⁹. Dolayısıyla komisyoncunun aksine tek satıcı sağlayıcıdan satın aldığı malları kendi müşterilerine satarken dilediği fiyatı belirlemede özgürdür¹⁴⁰.

2.6. Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler

Bir önceki bölümlerde bahsedildiği üzere tek satıcılık sözleşmesinin yasal bir tanımı bulunmamaktadır. Bu durum tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümlerin belirlenmesini önemli hale getirmektedir. Tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümlerin belirlenmesinde tek satıcılık sözleşmesinin tam iki tarafa borç yükleyen, sürekli bir borç ilişkisi yaratan çerçeve bir sözleşme olduğu, kendine özgü yapıya sahip olduğu dikkate alınmalıdır¹⁴¹.

Her şeyden önce ilk olarak tek satıcılık sözleşmesinde tarafların iradi olarak koydukları kuralların geçerli olacağını belirtmek gerekmektedir. Öyle ki kendine özgü sözleşmelere öncelikle tarafların iradi olarak koydukları sözleşme hükümlerinin uygulanması esastır. Tek satıcılık sözleşmesinde düzenleme olmayan hallerde ise elverdiği ölçüde TBK'nın genel hükümleri; genel hükümler ile düzenlenmeyen hususlarda da nitelikleri uygun düştüğü ölçüde benzer sözleşme tiplerine ilişkin kanun hükümleri uygulanma alanı bulabilecektir. Buradan hareketle, tek satıcılık sözleşmesi tam iki tarafa da borç yükleyen bir sözleşme olması nedeniyle sözleşmeye aykırılığa ilişkin olarak borçların ifa edilememesinin sonuçlarının öngörüldüğü TBK Madde 112 ve devamı hükümleri uygulanabilecektir. Temerrüt halinde ise sürekli edimli sözleşmelerin feshinin düzenlendiği TBK Madde 126 maddesi uygulama alanı bulabilecektir. Tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir yapıda olması nedeniyle geriye etkili sonuç doğuran dönmeye ilişkin TBK Madde 125/3 hükmü ise uygulanamayacaktır.

¹³⁹ İŞGÜZAR, s. 53.

¹⁴⁰ YEŞİLTEPE, s. 178-179.

¹⁴¹ TANDOĞAN (1990), s. 41.

Öte yandan her iki tarafın da tacir olduğu tek satıcılık sözleşmesine TTK'nın genel hükümleri de uygulanabilecektir¹⁴². Bununla birlikte, şayet tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki ilişki, acente ile müvekkili arasındaki ilişkiye benzer ise acentelik sözleşmesine ilişkin hükümler kıyas yolu ile tek satıcılık sözleşmesine de uygulanabilecektir¹⁴³. Burada önemle belirtmek gerekir ki söz konusu acentelik sözleşmesinin kıyas yoluyla uygulanıp uygulanamayacağına karar verilebilmesi için somut olay bazında değerlendirme yapılması ve tek satıcılık sözleşmesinde yer alan özel hükümler de dikkate alınarak tek satıcının kendi adına ve hesabına satmasına rağmen ne derece sağlayıcının dağıtım örgütüyle bütünleştiğine bakılmalıdır. Öyle ki bütünleşmenin derecesi ne kadar yoğunsa, acentelik sözleşmesine ilişkin TTK Madde 102 ve devamında yer alan hükümlerin kıyas yoluyla tek satıcılık sözleşmesine uygulanması da o ölçüde artacaktır¹⁴⁴. Bu noktada, bu hükümlerin kıyas yoluyla uygulanmasından önce *ratio legis*'den¹⁴⁵ yola çıkılarak tek satıcılık sözleşmesinin menfaat dengesine ne denli uyduğuna da bakılmalıdır. Esasen acente ile müvekkili arasındaki iç ilişkiyi düzenleyen hükümler tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanabilecek olup acentenin müvekkili adına ve hesabına işlem yapmasına dair hükümler tek satıcılık sözleşmesine uygulanamayacaktır. Bir başka anlatımla TTK hükümleri niteliğine uygun düştüğü ölçüde tek satıcılık sözleşmesine uygulanabilecektir. Yine tek satıcılık sözleşmesinden doğan bir talep veya borç şayet acentelik sözleşmesine dair bir hükmün kıyas yolu ile uygulanmasından doğuyor ise acentelik sözleşmesi için öngörülen zamanaşımına ilişkin hükümlerin kıyas yoluyla uygulanması yani bu talebin veya borcun TBK Madde 147/5'e göre beş yıllık zamanaşımı süresine tabi olması uygun olacaktır. Söz konusu talebin veya borcun diğer hükümlerden veya sözleşmeler hukukuna hâkim olan ilkelerden doğması halinde ise genel zamanaşımı süresinin uygulanması yani TBK Madde 146 uyarınca on yıllık zamanaşımına tabi olması yerinde olacaktır¹⁴⁶.

Tek satıcılık sözleşmesi, hizmet ve iş görme sözleşmelerine ilişkin unsurları da içerebildiğinden uygun düştükleri ölçüde vekâlet sözleşmesine ve hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler de kıyas yoluyla uygulanabilecektir¹⁴⁷. Yine tek satıcılık sözleşmesi ile adi

¹⁴² WYNIGER, C. (1963). *Vom Alleinverkaufsvertrag, insbesondere im internationalen Privatrecht der Schweiz*. Bern, s. 5.; SOMMER, B. (2000). *Vertragsgestaltung bei Vertriebssystemen im internationalen Vergleich*. Köln, s. 115. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 32.

¹⁴³ ARKAN, s. 91; ERDEM (2003), s. 94.

¹⁴⁴ TANDOĞAN (1982), s. 15; DEMİR GÖKYAYLA, s. 33.

¹⁴⁵ *Ratio legis*: Yasama organının bir yasayı koyarken güttüğü amacı ifade etmektedir.

¹⁴⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 35.

¹⁴⁷ İŞGÜZAR, s. 48-51; DEMİR GÖKYAYLA, s. 35.

ortaklık sözleşmesinin tarafların karşılıklı menfaatlerini koruma amacı taşıması ve iyiniyete dayalı bir işbirliği düşüncesinden doğması nedenleri ile birbirine yaklaştığı, bu sebeple TBK’da öngörülen adi ortaklığa ilişkin bazı hükümler tek satıcılık sözleşmesine uygulanabileceği değerlendirilmektedir¹⁴⁸.

Bununla birlikte tüm bu yollar tüketildiğinde dahi sözleşmede ve kanunda düzenlenmeyen hususlar kalıyor ise hâkimin örf ve adet hukukunu ve varsa yerleşik içtihatları uygulaması, bunlardan bir sonuç alınamaması durumunda ise hâkimin kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse o kuralı koyarak uygulaması esastır¹⁴⁹.

Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinin tarafları arasındaki çerçeve ilişkin bir sonucu olarak ortaya çıkan birel satış sözleşmeleri, tek satıcılık sözleşmesinden ayrı salt satım sözleşmeleridir. Bu nedenle birel satış sözleşmelerine, satış sözleşmesine ilişkin hükümlerin uygulanması gerekmektedir¹⁵⁰.

¹⁴⁸ TANDOĞAN (1982), s. 15; İŞGÜZAR, s. 47; DEMİR GÖKYAYLA, s. 35.

¹⁴⁹ EREN (2015), s. 100; YAVUZ ve diğer., s. 13.

¹⁵⁰ İŞGÜZAR, s. 38; EREN (2017), s. 1031; YEŞİLTEPE, s. 172.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

3.1. Sağlayıcının Hakları ve Yükümlülükleri

3.1.1. Sağlayıcının Hakları

Tek satıcının, tek satıcılık sözleşmesinden doğan borçları *((i) sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, (ii) sürümü artırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü ve (iii) sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etme yükümlülüğü))* sağlayıcı tarafında tüm bunları talep etme ve yerine getirilmeyen yükümlülüklerle karşılık uygulanabilir müeyyidelere başvurma hakkı olarak karşımıza çıkmaktadır¹⁵¹.

3.1.2. Sağlayıcının Yükümlülükleri

3.1.2.1. Birel Satış Sözleşmelerinde Kabul ile Malları Teslim Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesi önceki bölümlerde açıklandığı üzere çerçeve bir sözleşme olup bu çerçeve sözleşmenin ifasını sağlayan icrai sözleşmeler ise birel satış sözleşmeleridir. Bu noktada, tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının, birel satış sözleşmelerinin yapılmasına yönelik icapları kabul etme yükümlülüğü bulunmaktadır. Sağlayıcının bu yükümlülüğü asli edim yükümlülüğü olup sınırlarının dürüstlük kuralına göre çizilmesi gerekmektedir¹⁵². Buna göre birel satış sözleşmelerinin ifasının beklenemeyeceği durumlarda sağlayıcının sözleşme yapmaktan kaçınması haklı görülebilmektedir¹⁵³.

Sağlayıcının birel satış sözleşmelerini kabul yükümlülüğü, beraberinde sözleşme konusu malı teslim etme yükümlülüğünü de getirmektedir. Bu itibarla dürüstlük kuralı çerçevesinde sağlayıcının, tek satıcının ürün talebini karşılama yükümlülüğü bulunmaktadır.

¹⁵¹ AYGÜNEŞ, s. 37.

¹⁵² ŞENOL, s. 55; İŞGÜZAR, s. 88; DEMİR GÖKYAYLA, s. 59; TANDOĞAN (2008), s. 49.

¹⁵³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 59; TANDOĞAN (2008), s. 49; ŞENOL, s. 55; İŞGÜZAR, s. 88.

Bilindiği üzere tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcıya belli bir bölge tahsis edilmekte, buna karşın tek satıcı da kendisine tahsis edilen bu bölgede sağlayıcının malları ile aynı niteliği haiz rakip firma mallarını satamamaktadır¹⁵⁴. Tek satıcının kendi bölgesinde rakip firmalara ait aynı nitelikteki ürünleri satamamasından doğacak kazanç kaybının önlenmesi içindir ki sağlayıcının, tek satıcının tüm makul ürün taleplerini karşılama yükümlülüğü bulunmaktadır¹⁵⁵. Tek satıcının makul ürün talebinden anlaşılması gereken ise somut duruma ve dürüstlük kuralına uygun olarak tek satıcılık sözleşmesinin sürdürülebilmesi için gerekli olan talep olup sağlayıcının bu talebin gereğini düzenli olarak yerine getirmesi ve bunun için gerekli tedbirleri alması gerekmektedir¹⁵⁶. Bu konuda sağlayıcı gerekir ise üretim kapasitesi ve çalışan sayısını tek satıcının taleplerini karşılayabilecek seviye getirmelidir¹⁵⁷. Öyle ki düzenli bir şekilde yapılan ürün teslimleri yığılma ve yoksunluk dönemlerinin bertaraf edebilmesine ve tek satıcının kendi programını yapabilmesine de hizmet etmektedir¹⁵⁸. Ancak yine de bazı durumlarda tek satıcının talepleri makul seviye dışında kalabilir ve bu talepler sağlayıcının üretim planlamasını ya da satış ve sürüm hedeflerini zorlayabilir. Bu halde sağlayıcının teslim yükümlülüğünü yerine getirememesi gündeme gelebilir. Bu noktada ise sağlayıcının gerekli tedbirleri alarak mal teslimine ilişkin sorumluluklarını yerine getirip getirmediğine bakılması gerekmektedir. Şayet sağlayıcı normal düzen ve işleyişe göre gerekli tedbirleri almış ise bu durumda sağlayıcının güven ve iyiniyet çerçevesinde teslim yükümlülüğünü yerine getiremediği şeklinde yorumlanması gerekmektedir¹⁵⁹.

Diğer taraftan, tek satıcılık sözleşmelerinde genel olarak sağlayıcının teslim yükümlülüğünü ortadan kaldıran sorumsuzluk hükümlerinin veya sağlayıcıya keyfi olarak tek satıcının siparişlerini reddetme hakkı veren genel işlem koşullarının geçersiz olduğu kabul edilmektedir¹⁶⁰. Bu kapsamda sağlayıcının gerekli önlemleri almayarak hazırlık

¹⁵⁴ İRTEM, s. 818.

¹⁵⁵ TANDOĞAN (1982), s. 23.

¹⁵⁶ YAVUZ, C. (2014). *Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler*. 9. B., İstanbul: Beta Yayınevi, s. 38; TANDOĞAN (2008), s. 48-49; İRTEM, s. 818.

¹⁵⁷ TANDOĞAN (2008), s. 49.

¹⁵⁸ KAYA, S. (2019). *Tek Satıcılık Sözleşmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara, s. 105.

¹⁵⁹ İRTEM, s. 818; TANDOĞAN (2008), s. 34; DEMİR GÖKYAYLA, s. 59.

¹⁶⁰ "sorumsuzluk kaydına ilişkin şu örneği vermektedir: "Üretici tek satıcının siparişlerini ancak haklı bir sebebin varlığını bildirmek koşuluyla reddedebilir. Özellikle üretici, tek satıcıya, sözleşmede öngörülen sürede bildirilmesi koşuluyla sözleşme konusu malları artık dağıtmıyorsa ya da siparişi üretim güçlükleri, üretim değişiklikleri, kendisine mal teslim edenlerin malları teslim etmemeleri, beklenmeyecek ölçüdeki yüksek talep ve umulmayan olaylar nedeniyle yerine getiremiyorsa haklı bir sebep vardır. Bkz. KLEIN, s. 11; KÜHNE, s. 13; WAUSCHKUHN, U. (1998). *Der Vertragshändlervertrag*. Münih, s. 12." aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 59.

yapmaması vb. nedenlerle tek satıcının siparişlerini sağlayamaması durumlarında kusurlu olduğu kabul edilebilecek olup buna göre tek satıcının sözleşmeyi feshetme ve tazminat hakkı doğabilecektir. Bu halde tek satıcı sözleşmeyi feshetmeyerek ifa edilmeyen her bir birel satış sözleşmesi özelinde TBK Madde 125 hükümlerine göre seçimlik haklarını kullanabilecektir¹⁶¹.

3.1.2.2. Sadakat Yükümlülüğü

3.1.2.2.1. Genel Olarak

Tek satıcı, ticari öngörülerini büyük ölçüde sağlayıcıya bağlamakta ve bu doğrultuda yatırım yapmaktadır. Bu çerçevede, belirtmek gerekir ki sağlayıcının tek satıcıya karşı özel bir sadakat, yardım ve tek satıcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü bulunmaktadır¹⁶². Gerçekten de tek satıcılık sözleşmesinde ortaya çıkan uzun süreli sözleşmesel ilişki ve bunun bir yansıması olan ekonomik yükümlülüklerin, taraflar arasında özel bir güven ilişkisini ve karşılıklı (özellikle de sağlayıcının tek satıcıya karşı) sadakat borcunu doğurduğu kabul edilmektedir¹⁶³.

Sağlayıcının sadakat borcu nedeniyle tek satıcıyı destekleme, bu kapsamda ona gerekli belge ve malzemeyi sağlama, bilgi verme ve eşit davranma yükümlülükleri bulunmaktadır. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesinde, sağlayıcının gerekli olduğu durumlarda tek satıcıya sözleşme konusu mallara yönelik olarak teknik destek ve finans yardımını sağlaması, tek satıcının sözleşme konusu malların satış ve sürümünü arttırma faaliyetini layıkıyla yerine getirebilmesi için de elzemdir¹⁶⁴. Benzer şekilde, sağlayıcının sonradan ortaya çıkan reklam, paketlenme, pazarlama ve üretim giderleri ile teknolojik farklılıklar vb. değişiklikler ile bunların fiyatlandırmaya yansıması hakkında tek satıcıyı bilgilendirmesi gerekmektedir¹⁶⁵.

¹⁶¹ TANDOĞAN (2008), s. 49.

¹⁶² ŞENOL, s. 57-58; DEMİR GÖKYAYLA, s. 60.

¹⁶³ ULMER, s. 409; EGGER, A. (1957). *Rechtsnatur und Auslegung eines Lieferungsvertrages mit Alleinvertriebsrecht des Abnehmers, Ausgewählte Schriften und Abhandlungen II*. Zürich, s. 157; GRAF VON WESTPHALEN, F. (1982). *Das Dispositionsrecht des Prinzipals im Vertragshändlervertrag*. NJW, s. 2469. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 60; ŞENOL, s. 57-58.

¹⁶⁴ İRTEM, s. 818.

¹⁶⁵ AYGÜNEŞ, s. 39.

Bununla birlikte, sağlayıcının bu yükümlülüğünün kapsamı tek satıcının sağlayıcının dağıtım ağıyla ne ölçüde bütünleştiğine bağlı olarak belirlenmektedir. Tek satıcının sağlayıcısının dağıtım ağıyla sıkı bir şekilde bütünleştiği durumlarda, sağlayıcının sadakat yükümlülüğünün de aynı oranda yoğun olması gerektiği kabul edilmektedir¹⁶⁶. Sağlayıcının, tek satıcıya karşı üstün konumuna karşılık sadakat borcu ile tek satıcı lehine bir denge kurulduğu değerlendirilmektedir¹⁶⁷.

3.1.2.2.2. Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü

Sağlayıcının sadakat yükümlülüğünden doğan borçlarından biri de tek satıcıyı destekleme yükümlülüğüdür. Buna göre, sağlayıcının, özellikle de sözleşme konusu malların dağıtım ve garantisi kapsamında yerine getirilecek hizmetler bakımından, tek satıcıyı desteklemesi ve bu kapsamda ihtiyaç duyduğu her türlü davranışı yerine getirmesi gerekmektedir¹⁶⁸. Aksi halde, sağlayıcı bu yükümlülüğünü kusurlu olarak ihlal etmesi durumunda TBK Madde 112 uyarınca tek satıcının uğradığı zararları gidermekle yükümlü olacaktır¹⁶⁹.

Doktrinde sağlayıcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü kapsamında tek satıcıya gerekli belge ve malzeme ile bilgi verme yükümlülüğü olduğu kabul edilmektedir¹⁷⁰.

3.1.2.2.2.1. Gerekli Belge ve Malzemenin Verilmesi Yükümlülüğü

Aşağıdaki bölümlerde daha detaylı açıklanacağı üzere tek satıcının, bağımsız bir tacir olarak kendi olanaklarıyla ve bununla birlikte basiretli bir tacirin göstermesi gereken özen ile sözleşme konusu malları pazarlama ve sürümü artırma yükümlülükleri bulunmaktadır. Tek satıcının bu yükümlülüğünü layıkıyla yerine getirebilmesi esasen sağlayıcının, bu kapsamda kendisine gerekli belge ve malzemeyi (örneğin sözleşme konusu mallara ilişkin

¹⁶⁶ WESTPHAL, B. (2000). *Vertriebsrecht Band 2 Vertragshändler*. Düsseldorf, N. 517. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 61; ŞENOL, s. 59-60.

¹⁶⁷ ULMER, s. 412-413. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 63; İŞGÜZAR, s. 90.

¹⁶⁸ İŞGÜZAR, s. 92.

¹⁶⁹ TBK Madde 112: *“Borç hiç veya gereği gibi ifa edilmezse borçlu, kendisine hiçbir kusurun yüklenemeyeceğini ispat etmedikçe, alacaklının bundan doğan zararını gidermekle yükümlüdür.”* (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 23.11.2021).

¹⁷⁰ İŞGÜZAR, s. 90; DEMİR GÖKYAYLA, s. 63; ŞENOL, s. 61; TANDOĞAN (2008), s. 49.

numune, fiyat listeleri, broşürler, kataloglar ve satış talimatları¹⁷¹ ile sözleşme konu mallara ilişkin olarak özel teknik bilgilere, tesisata, araç ve gereçlere ihtiyaç duyulmakta ise kullanma talimatı ve bakım özellikleri gibi teknik bilgileri içeren belgeler¹⁷²) vermesine bağlıdır. Öyle ki bu belge ve malzemeler genellikle sağlayıcıda bulunmakta olup sağlayıcının bunları tek satıcıya vermemesi durumunda, tek satıcının telafisi güç zararlara uğrama ihtimali bulunmaktadır¹⁷³. Bu nedenle de tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının tek satıcıya gerekli belge ve malzemeleri verme yükümlülüğü olduğu kabul edilmektedir.

Sağlayıcının tek satıcıya vermesi gereken belge ve malzemenin sözleşmede açıkça düzenlenmemiş olduğu durumlarda bu yükümlülüğün kapsamının belirlenmesinin güç olması nedeniyle, doktrinde sağlayıcının tek satıcıya vermesi gereken bilgi ve belgenin tek satıcılık sözleşmesinde açıkça öngörülmesi önerilmektedir¹⁷⁴. Sağlayıcı tarafından tek satıcıya verilmesi gereken belge ve malzemenin bir bedel karşılığında mı verileceği konusunda ise doktrinde görüş birliği bulunmamaktadır. Bir görüşe göre sözleşmede buna ilişkin herhangi bir düzenleme olmasa bile tek satıcı bu belge ve malzemeleri bedeli karşılığında talep edebilecektir¹⁷⁵. Karşı görüş ise sözleşmede aksi kararlaştırılmadıkça tek satıcının bu belge ve malzemeleri ücretsiz talep edebileceğini savunmaktadır¹⁷⁶. Bizim de katıldığımız bir başka görüşe göre, sözleşme konusu malın üretimine ilişkin olan kullanım, kurulum ve bakımına ilişkin belgeler tek satıcıya bedelsiz olarak verilmeli iken sözleşme konusu malın dağıtımına ve sürümüne yardımcı olabilecek reklama ilişkin malzemeler bedel karşılığında tek satıcıya verilmelidir¹⁷⁷. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesinde sözleşme konusu malların dağıtımı ile ilgili maliyete tek satıcının bizzatı kendisi katlanmak zorundadır. Her ihtimalde bu konuda ileride taraflar arasında herhangi bir uyuşmazlığa mahal vermemek adına, söz konusu belge ve malzemelerin bedel karşılığında verilip verilmeyeceği konusunun da sözleşmede açıkça düzenlenmiş olması önerilmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi halinde ise tek satıcının sağlayıcıya ait markayı taşıyan reklam malzemelerini sağlayıcıya iade etmesi gerekmektedir. Bu halde tek

¹⁷¹ TANDOĞAN (1990), s. 49; ERDEM (2003), s.96.

¹⁷² DEMİR GÖKYAYLA, s. 65; İŞGÜZAR, s. 91; ŞENOL, s. 62.

¹⁷³ GENZOW, C. (1996). *Vertragshändlervertrag*. Köln, s. 88; WAUSCHKUHN, s. 60. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 64; ŞENOL, s. 62; İŞGÜZAR, s. 90.

¹⁷⁴ İŞGÜZAR, s. 90.

¹⁷⁵ ULMER, s. 433. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 65.

¹⁷⁶ ERDEM (2003), s. 96.

¹⁷⁷ ŞENOL, s. 63.

satıcının bedel ödediği belge ve malzemelerin iadesini, ödediği bedelin kendisine iade edilmesi koşuluyla gerçekleştirmesi mümkündür.¹⁷⁸.

3.1.2.2.2. Bilgi Verme Yükümlülüğü

Tek satıcı bakımından oldukça önemli olan sağlayıcının bilgi verme yükümlülüğü, sağlayıcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğünün bir yansıması olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yükümlülüğün kapsamının belirlenmesinin oldukça güç olduğu; somut olay bazında değişiklik gösterebileceği kabul edilmektedir. Bu sebeple doktrinde, bu konudaki olası uyuşmazlıkların önüne geçilebilmesi için bilgi verme yükümlülüğünün kapsamının sözleşmede ayrıntılı ve açıkça belirlenmiş olması önerilmektedir¹⁷⁹.

Buradan hareketle, sözleşmede açık bir düzenleme yer almıyor ise bilgi verme yükümlülüğünün kapsamının somut olayın özelliklerine göre belirleneceği açıktır. Bununla birlikte, tek satıcının sürümü arttırma faaliyetlerini etkileme olasılığı olan her durumun (örneğin teslimdeki gecikmeler, öngörülen zorluklar, üretime ilişkin sınırlama ve/veya durdurma kararları, model ve/veya fiyat değişiklikleri, reklam, pazarlama ve paketlemedeki değişiklikler) bilgi verme yükümlülüğü kapsamına girdiği kabul edilmelidir¹⁸⁰. Aksi halde, tek satıcı sürümü arttırma yükümlülüğünü söz konusu bilgilerin kendisine verilmemesi nedeniyle layıkıyla yerine getirememe riski ile karşı karşıya kalabilecektir. Sağlayıcının bu yükümlülüğünü kusuru ile ihlal etmesi halinde ise tek satıcının TBK Madde 112 kapsamında uğradığı zararları sağlayıcıdan talep etme hakkı saklıdır.

¹⁷⁸ İŞGÜZAR, s. 170.

¹⁷⁹ Örnek olarak sözleşmelerde yer alması önerilen sözleşme hükmü şöyledir: “Sağlayıcı, teslim programı, fiyatları, teslim vadeleri, satış ve teslim koşulları hakkında, tek satıcıyı sürekli olarak ve zamanında bilgilendirmekle yükümlüdür. Sağlayıcı, sözleşme bölgesindeki müşterilerden kendisine doğrudan gelen talepleri gecikmeksizin değerlendirip, yerine getirilmek üzere tek satıcıya bildirmekle yükümlüdür.” MAIER, H. (1991). *Alleinvertriebsvertrag zwischen Lieferant in der Schweiz und Abnehmer in Deutschland*. Ba. 4, s. 21. aktaran DEMİR GÖKYAYLA 66; İŞGÜZAR, s. 92.

¹⁸⁰ MEYER, s. 422; “Steffens’e göre üretici, özellikle sınırlı teslim imkânları hususunda tek satıcıyı bilgilendirmekle yükümlüdür. Üretici, ileride her zamanki kadar mal üretmeyeceğini ve teslim edemeyeceğini öngörmekle birlikte, tek satıcı bunu bilmiyorsa, üretici bu konuda tek satıcıyı bilgilendirmelidir. Aksi takdirde, tek satıcı, aslında karşılanamayacak miktarda satış yapabilmek için gereksiz yere para ve emek harcamak zorunda kalacaktır. Buna karşılık, somut olayın özelliklerine göre, tek satıcı üreticinin sınırlı bir şekilde kendisine mal teslim edebileceğini öngörebiliyorsa, böyle bir bilgi verme yükümlülüğü yoktur. Örneğin, hammadde eksikliği nedeniyle, üretici sınırlı üretim yapabiliyorsa ve bu genel olarak biliniyorsa, artık üretici bilgi vermekle yükümlü değildir. Kanımızca, burada her durumda üreticinin üretim güçlükleri hakkında tek satıcıyı bilgilendirmesi, basiretli bir tacir olmanın gereğidir. Aksi takdirde, kendisine karşı tek satıcı tarafından açılacak bir davada, üretim güçlüğü içinde olduğunun genel olarak bilindiğini ispat yükü kendisine düşecektir. Bu ise ciddi bir güçlük oluşturabilir.” aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 67; İŞGÜZAR, s. 92.

Bu yükümlülüğün sağlayıcı tarafından ne zaman yerine getirileceği konusu da tartışmalı olabilmektedir. Bu noktada belirtmek gerekir ki sağlayıcının bilgi verme yükümlülüğü, tek satıcının değişen koşullara uygun olacak şekilde ticari faaliyetlerini şekillendirebilmesi ve öngörülen durumlara karşı hazırlıklı olabilmesi amacına hizmet etmektedir. Bu nedenle de, sağlayıcının tek satıcıyı yukarıda örneklerine yer verilen önemli konulardaki değişiklikler hakkında gecikmeksizin ve zamanında bildirmesi gerekmektedir¹⁸¹. Bir başka anlatımla, sağlayıcının somut olayın özelliklerine, öngörülen durumun ağırlığına ve dürüstlük kuralına göre tek satıcının gerekli önlemleri alabilmesi ve hazırlıklı olabilmesi adına makul sürede bilgi verme yükümlülüğünü yerine getirmesi beklenmektedir¹⁸². Aksi halde, TBK Madde 112'ye göre tek satıcının bundan doğan zararının tazmin edilmesini isteme hakkı saklıdır.

3.1.2.3. Sözleşme Bölgesinde Doğrudan Satış Yapmama Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcı sözleşme konusu malları yine sözleşmede belirlenen bölgede münhasır olarak satma hakkını haizdir. Münhasır satış hakkının kapsamı ise kural olarak tek satıcılık sözleşmesinde taraflarca belirlenmektedir. Tek satıcının sahip olduğu münhasır satış hakkı, onu kendi bölgesindeki marka içi rekabetten kurtarmaktadır. Dolayısıyla münhasır satış hakkı sayesinde tek satıcı, rekabetten uzak, ilgili mal piyasasında rahat bir şekilde hareket etme ve satış yapabilme imkânına sahip olmaktadır¹⁸³.

Sözleşmede aksi kararlaştırılmamışsa, sağlayıcının da sözleşmede belirlenen bölgede doğrudan satış yapması yasaktır. Bunun bir yansıması da karşımıza şu şekilde çıkmaktadır; sağlayıcı sözleşme bölgesinde kendisine gelen talepleri tek satıcıya iletme ve konu hakkında tek satıcıyı bilgilendirmekle yükümlüdür¹⁸⁴. Sağlayıcının sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapamaması, esasen tek satıcılık sözleşmesinden doğan asli edim yükümlülüğüdür. Sağlayıcının bu yükümlülüğüne kusurlu olarak aykırı hareket etmesi TBK Madde 113/2 kapsamında sorumluluğunu doğuracaktır¹⁸⁵. Diğer taraftan, bu yükümlülüğün ihlali, taraflar

¹⁸¹ ŞENOL, s. 67; İŞGÜZAR, s. 92; DEMİR GÖKYAYLA, s. 67-68; TANDOĞAN (1990), s. 50.

¹⁸² DEMİR GÖKYAYLA, s. 68; ŞENOL, 67.

¹⁸³ ERDEM (2003), s. 94; DEMİR GÖKYAYLA, s. 73; İŞGÜZAR, s. 92.

¹⁸⁴ DEMİR GÖKYAYLA, s. 74.

¹⁸⁵ TBK Madde 113/2: "Yapmama borcuna aykırı davranan borçlu, bu aykırı davranışının doğurduğu zararı gidermekle yükümlüdür." (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 23.11.2021).

arasındaki sözleşmeyi devam edilemeyecek şekilde imkânsız hale getirecek derecede ağır ise tek satıcı sözleşmeyi önelsiz feshedebilecektir¹⁸⁶. Hemen belirtelim ki, bu yükümlülüğün tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğünün bir karşılığı olduğu değerlendirilmektedir¹⁸⁷.

Diğer taraftan, sağlayıcının bu yükümlülüğünün kapsamının tek satıcılık sözleşmesi hükümleri ile daraltılabileceği, bu çerçevede bir kısım müşteri grubu (örneğin sözleşme konusu malların büyük miktartlı alıcısı olan kurumlar, sağlayıcının eski müşterileri gibi¹⁸⁸) bakımından sağlayıcıya doğrudan satış yapma hakkı verilebilecektir¹⁸⁹. Böyle bir durumun varlığı halinde, sağlayıcının da bunun karşılığında tek satıcıya belli bir miktar (*provizyon şeklinde bir tazminat*) ödeyeceği sözleşmede öngörülebilecektir¹⁹⁰. Öte yandan, sağlayıcının doğrudan satış yapma hakkı öngörülmemiş olsa bile bazı istisnai durumların varlığı halinde (örneğin müşterinin tek satıcıdan malı almayı reddettiği durumlarda) sağlayıcının müşteriye doğrudan satış yapabileceği kabul edilmektedir¹⁹¹. Bu halde, sözleşmede provizyon ödemesi öngörülmüş olsa dahi tek satıcının satış yapmayı başaramamış olması nedeniyle fiilen bir kar kaybının olmadığı ve dolayısıyla provizyon ödeme yükümlülüğünün söz konusu olmadığı değerlendirilmektedir¹⁹².

Bununla birlikte sağlayıcının herhangi bir sınırlama olmaksızın sözleşme bölgesinde satış hakkı olduğunu öngören hükümlerin, tek satıcının sürümü arttırmak için yaptığı yatırımların karşılıksız çıkmasına ve zarar görmesine neden olacağı gerekçeleri ile geçersiz olduğu kabul edilmektedir¹⁹³.

Yukarıdaki bölümlerde de açıklandığı üzere basit satış tekeli olan sözleşmelerde sağlayıcı yalnızca doğrudan satış yapmama yükümlülüğü altında iken kuvvetlendirilmiş satış tekeli olan sözleşmelerde sağlayıcının doğrudan satış yapmama yükümlülüğünün yanı sıra kendisinden mal alan üçüncü kişilerin de tek satıcıya tahsis edilen sözleşme bölgesinde satış yapmasını önleme yükümlülüğü olduğunu; son olarak mutlak satış tekeli olan sözleşmelerde ise sağlayıcının doğrudan satış yapmama yükümlülüğü yanı sıra sözleşme

¹⁸⁶ ŞENOL, s. 78; İŞGÜZAR, s. 97; DEMİR GÖKYAYLA, s. 87; YAVUZ ve diğer., s. 19.

¹⁸⁷ İŞGÜZAR, s. 93.

¹⁸⁸ DEMİR GÖKYAYLA, s. 74; TANDOĞAN (2008), s. 51; İŞGÜZAR, s. 94-95; ŞENOL, s. 77.

¹⁸⁹ ŞENOL, s. 76; DEMİR GÖKYAYLA, s. 74; TANDOĞAN (2008), s. 51.

¹⁹⁰ İŞGÜZAR, s. 95; DEMİR GÖKYAYLA, s. 75.

¹⁹¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 75; TANDOĞAN (2008), s. 52; ŞENOL, s. 77.

¹⁹² İŞGÜZAR, s. 95; DEMİR GÖKYAYLA, s. 75.

¹⁹³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 75; ŞENOL, s. 77.

konusu bölgedeki diğer tüm üçüncü kişilerin satış yapmasını engellemek/önlemek üzere gerekli tedbirleri alma yükümlülüğü olduğunu da hatırlatmakta fayda görmekteyiz¹⁹⁴.

3.1.2.4. Malların Kalitesini Garanti Etme Yükümlülüğü

Sağlayıcının sözleşme konusu malların kalitesini destekleme, bunun için garanti verme yükümlülüğü bulunmaktadır. Bilindiği üzere markalı veya markasız olsun tüketici nezdinde bilinirliği olan malları bilinir ve tercih edilir kılan genellikle sahip olduğu kalitedir. Sağlayıcının, sözleşme konusu malları en azından tek satıcılık sözleşmesi kurulduğu andaki kalitede tutması beklenmektedir. Esasen tek satıcılık sözleşmesi konusu malların kalitesinin sağlanması, tek satıcının menfaatine olup sağlayıcının kaliteyi garanti etmek için ihtiyaç duyulan tüm tedbirleri alması gerekmektedir¹⁹⁵. Gerçekten de sözleşme konusu bölgede malların kötü şöhreti ve kalitesizliği, satışı ciddi derece olumsuz etkileyebilecektir.

Bununla birlikte tek satıcılık sözleşmesi konusu malların kalitesini garanti etme yükümlülüğü iki farklı yükümlülüğü de içinde barındırmaktadır. Bunlardan ilki planlama ve üretim aşamasında uygun kontrol ve denetim süreçleri kurularak malların güvenli ve sorunsuz bir şekilde ambalajlanmasıdır. İkincisi ise tek satıcının kaliteye yönelik gözlemleri neticesinde sağlayıcıya ilettiği bilgiler akabinde, sağlayıcının da gerekli önlemleri alması ve tek satıcıyı bu hususta bilgilendirmesidir¹⁹⁶.

3.2. Tek Satıcının Hak ve Yükümlülükleri

3.2.1. Tek Satıcının Hakları

Sağlayıcının, tek satıcılık sözleşmesinden doğan borçları ((i) *birel satış sözleşmelerinde kabul ile malları teslim yükümlülüğü*, (ii) *sadakat yükümlülüğü*, (iii) *sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapmama yükümlülüğü* ve (iv) *malların kalitesini garanti etme yükümlülüğü*) tek satıcı tarafında tüm bunları talep etme ve yerine getirilmeyen

¹⁹⁴ ERDEM (2003), s. 93; TANDOĞAN (2008), s. 50; ŞENOL, s. 72; İŞGÜZAR, s. 94; YAVUZ ve diğer., s.19.

¹⁹⁵ YAVUZ (2014), s. 40; DEMİR GÖKYAYLA, s. 107-108.

¹⁹⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 108.

yükümlülükler karşılık uygulanabilir müeyyidelere başvurma hakkı olarak karşımıza çıkmaktadır¹⁹⁷.

3.2.2. Tek Satıcının Yükümlülükleri

Tek satıcılık sözleşmesi kapsamında genel olarak tek satıcının, sözleşme konusu malları satın alma, sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma ve sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etme yükümlülüğü bulunmaktadır.

3.2.2.1. Sözleşme Konusu Malları Satın Alma Yükümlülüğü

Tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü tek satıcılık sözleşmesinden doğan asli edim yükümlülüklerinden biridir. Bu yükümlülük tek satıcının çerçeve sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesi kapsamında sağlayıcıya mümkün olduğunca çok sipariş vermesini ifade etmektedir¹⁹⁸. Doktrinde tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, tek satıcıya sağlanan tek satış hakkının bir karşılığı olarak nitelendirilmektedir¹⁹⁹. Belirtmek gerekir ki tek satıcının bu yükümlülüğünün sözleşmede açıkça öngörülmüş olması zorunlu değildir. Zira tek satıcının bu yükümlülüğü sözleşmede öngörülmemiş olsa bile mevcuttur. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesi ile sağlayıcı mallarının sürümünü tek satıcı vasıtasıyla arttırmayı hedeflemekte olup bu hedefini ise ancak tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğünü yerine getirmesi sureti ile gerçekleştirebilecektir²⁰⁰. Bu nedenle, tek satıcının bu yükümlülüğünün, tek satıcılık sözleşmesinin amacından ve niteliğinden doğduğu kabul edilmektedir²⁰¹. Diğer taraftan, tek satıcının satın aldığı malların bedelini hiç ödememesi veya ödemede temerrüde düşmesi hallerinde, sağlayıcının tek satıcının siparişlerini iptal etme ve/veya teslimatları durdurma hakkı saklıdır²⁰².

Tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğünün kapsamı esasen tek satıcının söz konusu malları tekrar satabilmesi imkânına bağlı olup buna göre tek satıcının

¹⁹⁷ AYGÜNEŞ, s. 42.

¹⁹⁸ İŞGÜZAR, s. 69; DEMİR GÖKYAYLA, s. 108; YAVUZ ve diğer., s. 17; ŞENOL, s. 83; EREN (2017), s. 1031.

¹⁹⁹ YAVUZ ve diğer., s. 17; TANDOĞAN (2008), s. 42; DEMİR GÖKYAYLA, s. 108; EREN (2017), s. 1031.

²⁰⁰ TANDOĞAN (2008), s. 42; İŞGÜZAR, s. 69; DEMİR GÖKYAYLA, s. 108.

²⁰¹ ŞENOL, s. 83; DEMİR GÖKYAYLA, s. 108; TANDOĞAN (2008), s. 42.

²⁰² TANDOĞAN (2008), s. 43.

mümkün olduğunca çok talep yaratması ve buna erişinceye dek de sağlayıcıya sipariş vermesi beklenmektedir²⁰³. Burada dikkat edilmesi gereken husus, tek satıcının kendi müşterileri ile yaptığı satış sözleşmelerinden doğan ihtiyacını karşılayacak şekilde sağlayıcıya sipariş vermesi gerektiğidir. Öyle ki tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, söz konusu malların dağıtım ağındaki durumuna göre tüketicilere, perakendecilere kısaca müşterilere satılması için faaliyette bulunma yükümlülüğünü de beraberinde gerektirmektedir. Buna göre tek satıcının yeterli miktarda malı sipariş vermesi akabinde söz konusu satın aldığı malları sağlayıcının dağıtım ağına bir üyesi olarak üçüncü kişilere tekrar satması beklenmektedir²⁰⁴. Bu noktada tek satıcının herhangi bir haklı sebep olmaksızın müşterilerden gelen satın alma taleplerini reddedemeyeceği, aksi durumun ticari hayatın gerçekleri ile bağdaşmayacağı kabul edilmektedir. Öte yandan tek satıcının keyfi olarak satış sözleşmeleri yapmaktan kaçınması halinde bu durum hem kendisinin hem de sağlayıcının cirosunu düşüreceği ve dolaylı da olsa sağlayıcıya zarar vereceğinden, sağlayıcının olağanüstü fesih hakkı olduğu değerlendirilmektedir²⁰⁵.

Tek satıcılık sözleşmesinin çerçeve bir sözleşme olması nedeniyle genellikle bu sözleşmede tek satıcının belirli bir miktarda malı teslim almasına ilişkin olarak somut bir satın ve teslim alma yükümlülüğü öngörülmemektedir; öngörülmesi de bu sözleşmenin kurulması için zorunlu değildir²⁰⁶. Sürümün miktarı ise tek satıcının dağıtım faaliyetlerine bağlıdır²⁰⁷. Diğer taraftan tek satıcılık sözleşmelerinde en az belli bir miktarda malın satın alınacağı (tek satıcı nezdinde asgari satın alma yükümlülüğü) kararlaştırılabilecektir. Hemen belirtelim ki asgari satın alma yükümlülüğü kararlaştırılmamış olsa dahi sağlayıcının tek satıcıdan muhtemel taleplerini herhangi bir sorun yaşamadan karşılayabileceği kadar asgari bir miktarda malı satın almasını talep edebileceği kabul edilmektedir²⁰⁸. Öte yandan, tek satıcının sözleşmede kararlaştırılan sürüme ulaşamaması halinde sağlayıcının sözleşmeyi önelsiz feshetme veya zararını kanıtlaması gerekmeksizin ifa davası açarak sözleşmede kararlaştırılan asgari alım miktarı uyarınca malların alınmasını ve bedelinin ödenmesini

²⁰³ CANARIS, C. W. (2000). *Handelsrecht*. Ba. 23. Münih, N. 31. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 109; İRTEM, s. 813; TANDOĞAN (1982), s. 17.

²⁰⁴ STEFFENS, 37. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 109.

²⁰⁵ DEMİR GÖKYAYLA, s. 111.

²⁰⁶ SUNGURBEY, İ. (1976). *Medeni Hukuk Sorunları*. C.III, İstanbul, s. 204.

²⁰⁷ DEMİR GÖKYAYLA, s. 109.

²⁰⁸ İŞGÜZAR, s. 69; ŞENOL, s. 83; TANDOĞAN (1990), s. 42; ULMER, s. 309; karşı görüş için bkz. GENZOW, s. 66. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 110.

talep etme hakkı bulunmaktadır²⁰⁹. Asgari alım yükümlülüğünün öngörüldüğü ve fakat tek satıcı tarafından ihlal edilen durumlarda çerçeve sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinde fesih yerine cezai şart öngörülebilecek veya tek satıcıya tanınan indirim hakkının azaltılması da kararlaştırılabilecektir²¹⁰. Herhangi bir cezai şartın öngörülmediği durumlarda ise sağlayıcı tazminat talep edebilecektir²¹¹. TBK Madde 179/2 uyarınca ifaya eklenen cezai şart düzenlenmiş olup buna göre cezai şart belirlenen zaman veya yerde ifa edilmeyen yükümlülükler için kararlaştırılmış ise alacaklı hakkından açıkça feragat etmiş veya ifayı çekincesiz olarak kabul etmiş olmadıkça asıl edimin yanında cezai şartın ödenmesini de talep edebilecektir. Bu nedenle, örneğin tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının yıllık asgari alım yükümlülüğü²¹² ve bu yükümlülüğüne aykırılığı halinde cezai şart işletileceğine dair hükümler öngörülmüş ve fakat tek satıcı bu yükümlülüğüne aykırı hareket etmiş ise (örneğin geç ifa yapmışsa), sağlayıcı cezai şartın ödenmesini ancak ve ancak bu hakkını saklı tutarak veya çekince göstererek geç ifayı kabul etmiş olması koşulu ile talep edebilecektir²¹³.

²⁰⁹ İŞGÜZAR, s. 71; TANDOĞAN (2008), s. 43.

²¹⁰ TANDOĞAN (2008), s. 43; ŞENOL, s. 86.

²¹¹ İŞGÜZAR, s. 71.

²¹² Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 15.02.2016 tarih ve 2015/9429 E., 2016/2276K. sayılı kararı ile "Akaryakıt bayilik sözleşmelerinde (veya sözleşme eki taahhütnamelerde) yer alan "yıllık asgari alım taahhüdü"ne uymama halinde öngörülen ceza koşulu (cezai şart) hükümleri TBK'nun 179/II. (BK. mad. 158/II) maddesindeki ifaya ekli ceza koşulu (cezai şart) niteliğinde olduğundan burada bu tür ceza koşulu üzerinde durulması gerekmektedir." şeklinde karar verilmiştir. BERBEROĞLU YENİPINAR, F. (2017). *Ticari Davalar&Cezai Şart*. Ankara, s. 60. Yine Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 01.03.2016 tarih ve 2015/18494E., 2016/3583K. sayılı kararı ile "taahhüt sözleşmesi düzenlenmiş ve buna bağlı olarak ürün alımı konusunda taahhütname düzenlenmiştir. Taahhütnamede yıl bazında alınacak ürün miktarı belirlenmiş, eksik ürün alımı halinde cezai şart ödeneceği kararlaştırılmıştır. İfaya eklenen cezai şart niteliğinde olan bu ceza, ..." denilerek yıllık asgari alım taahhüdünün ifaya eklenen cezai şart olduğuna karar verilmiştir. aktaran BERBEROĞLU YENİPINAR, s. 61. Benzer bir karar için bkz. Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 24.04.2014 tarih ve 2014/3953E., 2014/7865K. sayılı kararı. aktaran NOMER, H. N. (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. İstanbul, s. 438.

²¹³ Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 15.02.2016 tarih ve 2015/9429E., 2016/2276K. sayılı kararı ile "Örneğin; beş yıl süreli bir "akaryakıt bayilik sözleşmesinde (veya eki taahhütnamede) bayinin yıllık asgari ürün alımı taahhüdü bulunmasına rağmen yıllar itibarıyla bu taahhüde uyulmamış ise tedarikçi (sağlayıcı) firmanın, TBK'nun 179/II. mad. uyarınca hem ifayı hem de ceza koşulunu talep edebilmesi için takip eden yılda henüz bayiye mal vermeden önce ceza koşulu ile ilgili "çekince" (ihtirazi kayıt) bildirmesi ya da bu konuda bayiye noterden bir ihtarname göndermesi gerekir. Çekince için bir şekil şartı getirilmemiştir. Tedarikçi, taahhüde aykırı davranmış olan yılı takip eden yeni yıldaki ilk fatura ve irsaliyeye koyacağı bir açıklama (şerh) ile bu koşulu yerine getirebilir. Bu şekilde bir çekince (ihtirazi kayıt) konulduktan veya ihtar çekildikten sonra tedarikçi (sağlayıcı) firma, mal vermeye (ifaya) devam etse bile önceki yıla ilişkin ceza koşulu alacağını sözleşme zamanı süresi içinde her zaman talep edebilir. Sonraki yıllarda da aynı kural geçerlidir. Tekrarlamak gerekirse, her yılsonunda bir önceki yıla dair ceza koşulunun istenebilmesi, takip eden yılda henüz ifaya başlanmadan önce çekince (ihtirazi kayıt) bildirilmesi veya ihtar çekilmesine bağlıdır. Bunlar yapılmadan müteakip yılın ifası gerçekleşmişse artık bir önceki yıla ait ceza koşulu istenemez. Çekince konmuş veya ihtar çekilmiş olan yıllarla ilgili ceza koşulunun istenebileceği ise kuşkusuzdur." şeklinde hüküm kurmuştur. aktaran BERBEROĞLU YENİPINAR, s. 60-61.

Bununla birlikte, tek satıcının müşterileri ile olan satış sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini ne şekilde ifa ettiği sağlayıcı açısından son derece önem arz etmektedir. Öyle ki tek satıcının müşterileri olan satış sözleşmelerinde temerrüde düşmesi, ayıba karşı tekeffülde sorumsuzluk kaydı koyması ve/veya bu tür davranışları sürekli tekrarlıyor olması müşteri ile ilişkilerini olumsuz etkileyerek uyuşmazlık yaşamasına ve cirosunun düşmesine sebep olacaktır. Bu durumun sağlayıcıya da sirayet ederek onun da cirosunu düşüreceği kuşkusuzdur. Dolayısıyla tek satıcının sürekli olarak müşterileri ile olan satış sözleşmelerinden doğan yükümlülüklerini usulüne uygun ifa etmemesi durumunda, sağlayıcının önelsiz fesih hakkı olduğu kabul edilmektedir²¹⁴.

Belirtmek gerekir ki tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, malların sürümünü arttırma borcunu layıkıyla yerine getirebilmesi adına tek satıcıyı daha gayretli bir çalışmaya teşvik edici niteliktedir. Ayrıca tek satıcının bu yükümlülüğü sağlayıcının da daha çok mal satma amacına doğrudan hizmet etmektedir²¹⁵.

3.2.2.2. Sürümü Arttırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü

Tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü, sözleşmeden doğan sürekli nitelikte asli bir borç olup aynı zamanda tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarından biri olması nedeniyle de önemli bir yere sahiptir²¹⁶. Tek satıcının sağlayıcıdan satın aldığı malları sözleşmede öngörülen bölgede satma yükümlülüğünün yanı sıra sözleşme konusu malların sürümünü arttırma ve pazarını geliştirme yükümlülüğü bulunmaktadır²¹⁷. Tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğünde iş görme edimi gündeme gelmektedir²¹⁸. Bu yükümlülüğün kapsamı ve niteliği sözleşmede taraflarca açıkça belirlenebilmekte olup bu yükümlülük özelinde herhangi bir hüküm öngörülme-yen durumlarda ise tek satıcının basiretli bir tacir gibi gerekli özeni göstererek sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunması beklenmektedir²¹⁹. Tek satıcıya sağlanan tek satış hakkının ve bunun

²¹⁴ STEFFENS, s. 41-41a. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 111.

²¹⁵ KAYA (2018), s. 27.

²¹⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 122; YAVUZ ve diğer., s. 18; ERDEM (2003), s. 96; ŞENOL, s. 88.

²¹⁷ GÜRKAYNAK ve diğer., s. 18.

²¹⁸ TEOMAN, Ö. (2004). *"Tek Satıcılık - Portföy Tazminatı"*. Yaşayan Ticaret Hukuku: Cilt I: Hukuki Mütalaalar: Kitap 11. Vedat Kitapçılık, İstanbul, s. 64; DEMİR GÖKYAYLA, s. 122; YAVUZ ve diğer., s. 18; ŞENOL, s. 88.

²¹⁹ YAVUZ ve diğer., s. 18; TANDOĞAN (2008), s. 43; İŞGÜZAR, s. 72; DEMİR GÖKYAYLA, s. 126; ŞENOL, s. 89; EREN (2017), s. 1032.

karşılığında sağlayıcıdan sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapmamasının beklenmesinin, tek satıcı için öngörülen sürümü arttırıcı faaliyetler bulunma yükümlülüğü ile dengelendiği düşünülmektedir. Bir başka anlatımla tek satıcıya verilen tek satış hakkının karşılığının tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü olduğu değerlendirilmektedir²²⁰. Esasen bu yükümlülük yalnızca sağlayıcının menfaatine değil aynı zamanda tek satıcının da menfaatine hizmet etmektedir. Öyle ki tek satıcının karını sözleşme konusu malların alış ve satış fiyatları arasındaki fark oluşturmakta olup tek satıcı karını arttırabilmek için daha çok miktarda mal satmak durumundadır. Bu sebeple tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunması, kendisinin daha çok gelir elde etme amacına da hizmet etmektedir²²¹.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğünü yerine getirirken sözleşme konusu malların niteliğine ve kendi müşteri çevresinin ihtiyaçlarını karşılamaya uygun satış mağazasına sahip olması, burayı sağlayıcının markasına yakışır şekilde düzenlemesi, donanımlı personel çalıştırması ve reklam faaliyetlerini yürütmesi gerekmektedir²²². Sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğüne benzer şekilde tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğüne sürekli olarak aykırı hareket etmesi ve bu durumun sağlayıcının menfaatlerini zedelemesi halinde, sağlayıcı tek satıcılık sözleşmesini önelsiz olarak feshedebilecek ve bundan dolayı uğradığı zararlarının tazminini talep edebilecektir²²³.

3.2.2.2.1. Bilgi Verme Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinden doğan sürümü arttırma yükümlülüğü, tek satıcıya aynı zamanda sağlayıcısına bilgi verme borcunu yüklemektedir²²⁴. Tek satıcı sağlayıcının dağıtım ağının bir üyesi olarak son tüketiciye/alıcıya/müşteriye ulaşmakta, sağlayıcının bunlarla irtibat halinde olmasını sağlamaktadır²²⁵. Tek satıcının bu konu gereği kendi dağıtım faaliyetleri, yatırımları, pazardaki gelişmeler ve özellikle de rakipler hakkında sağlayıcıya bilgi vermesi beklenmektedir²²⁶.

²²⁰ ERDEM (2003), s. 95; İŞGÜZAR, s. 72-73; DEMİR GÖKYAYLA, s. 123; İNAN, s. 59.

²²¹ ŞENOL, s. 89; DEMİR GÖKYAYLA, s. 123.

²²² YAVUZ ve diğer., s. 18; TANDOĞAN (2008), s. 43; İŞGÜZAR, s. 73; DEMİR GÖKYAYLA, s. 126; ŞENOL, s. 90.

²²³ ŞENOL, s. 128; DEMİR GÖKYAYLA, s. 128.

²²⁴ ERDEM (2003), s. 96; GENÇ, s. 154.

²²⁵ MEYER, s. 19. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 133.

²²⁶ ŞENOL, s. 96; TANDOĞAN (2008), s. 45; DEMİR GÖKYAYLA, s. 132; İŞGÜZAR, s. 75.

Bu yükümlülüğün kapsamı bir başka anlatımla tek satıcının hangi bilgileri sağlayıcıya vermesi gerektiği somut olayın özelliklerine göre belirlenmektedir²²⁷. Buna göre, yapılan değerlendirme sonucunda söz konusu bilginin sağlayıcının üretim ve dağıtım sistemini pazarın gerekliliklerine uydurabilmesi için gerekli olduğu kanaatine varılıyorsa bu bilginin sağlayıcı ile paylaşılması gerekmektedir²²⁸. Sağlayıcı tek satıcılık sözleşmesi ile mallarının sürümünü ve cirosunu yükseltmeyi hedeflemektedir. Bu doğrultuda, malların sürümünün veya cironun artışı olumsuz yönde etkileyen tüm hususların bilgi verme yükümlülüğü kapsamında olduğu değerlendirilmektedir. Yine tek satıcının piyasa araştırması sonucu elde ettiği müşteri ihtiyaçları veya isteklerine ilişkin her türlü bilgiyi sağlayıcıya ulaştırması beklenmektedir²²⁹. Kısaca bilgi verme yükümlülüğü kapsamında tek satıcının sözleşme bölgesine ilişkin pazar gelişmelerini, rakip faaliyetlerini, müşteri ihtiyaç ve isteklerini sağlayıcıya ulaştırması gerekmektedir. Nitekim bu bilgilerin sağlayıcıya ulaştırılması tek satıcının sürümü artırma faaliyetlerine de dolaylı da olsa katkı sağlamaktadır. Öyle ki sağlayıcı tek satıcıdan edindiği bu bilgiler ile pazara ayak uydurma, müşteri ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılayabilme fırsatı yakalayabilmektedir²³⁰. Bu durumun malların sürümünü de olumlu yönde etkileyeceği açıktır. Bu açıdan sağlayıcı açısından son derece önem arz eden tek satıcının bilgi verme yükümlülüğünün sözleşmede öngörülmemiş olsa dahi sözleşmenin niteliği gereği var olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla, tek satıcılık sözleşmesinde açıkça öngörülme de en azından tek satıcının sözleşme konusu mallara ilişkin işlemlerin sayısını, beklenen ciroyu, öngörülen ihtiyaç ve satış sonuçlarını, yapmış olduğu reklam faaliyetlerini, müşteri hizmetlerini ve stoklara ilişkin güncel bilgileri sağlayıcı ile paylaşması gerekmektedir²³¹.

Diğer taraftan, tek satıcı (acenteden farklı olarak) bağımsız bir tacir olduğu ve aynı zamanda münhasıran üçüncü kişilerle satış sözleşmeleri yapmaya yetkili ve yükümlü olduğu için sözleşmede aksi kararlaştırılmadıkça tek satıcının müşterileri ile yaptığı tüm birel satış sözleşmelerini sağlayıcıya bildirmesi beklenemez²³². Ancak tek satıcının, sağlayıcının üretim ve tedarik süreçlerini de dikkate alarak mal ihtiyacı konusunda sağlayıcıyı uygun

²²⁷ STEFFENS, s. 57. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 133-134; ŞENOL, s. 95; TANDOĞAN (1990), s. 44.

²²⁸ WESTPHAL, N. 454. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 134; ŞENOL, s. 95.

²²⁹ TANDOĞAN (2008), s. 44; İŞGÜZAR, s. 75.

²³⁰ GENZOW, s. 61; HUBER, s. 92. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 134; ŞENOL, s. 95; TANDOĞAN (2008), s. 45.

²³¹ İŞGÜZAR, s. 75.

²³² DEMİR GÖKYAYLA, s. 135.

zamanda bilgilendirmesi beklenmektedir. Yine tek satıcının kendi işletmesine ait iç örgütlenmeye, özel bağlantılarına ve alacaklarına ilişkin bilgi verme yükümlülüğü bulunmamaktadır²³³. Netice itibari ile bizim de katıldığımız bir görüşe göre hangi bilgilerin tek satıcıdan istenebileceği somut olayın özelliklerine göre belirlenmelidir. Bu yapılırken tek satıcının sağlayıcının dağıtım ağıyla ne ölçüde bütünleştiği, sözleşme konusu bölgenin büyüklüğü, sözleşmenin düzenleniş tarzı ve ödeme şekilleri gibi hususlar dikkate alınmalıdır. Zira sağlayıcının tek satıcıya vadeli ödeme yöntemi ile dolaylı olarak kredi sağladığı veya sözleşme bölgesini bir ülkenin tamamının oluşturduğu somut olay örneklerinde sağlayıcının kaderinin tek satıcının kaderine bağlı olduğu kabul edilmektedir. Bu gibi durumlarda ise sağlayıcının tek satıcıdan isteyebileceği bilgi kapsamının da mümkün olduğunca geniş yorumlanması gerektiği; sağlayıcının haklı menfaati varsa tek satıcının işletme örgütü hakkında da bilgi isteyebileceği değerlendirilmektedir. Buna karşılık sağlayıcının da haklı menfaatini ispat etmesi hakkaniyet açısından uygun olacaktır²³⁴.

Son olarak bilgi verme yükümlülüğünün tek satıcı tarafından sürekli bir biçimde ihlal edilmesi halinde, sağlayıcının sözleşmeyi önelsiz feshetme hakkı saklıdır. Diğer taraftan söz konusu ihlalin daha hafif olduğu durumlarda ise sağlayıcı tazminat talep etme hakkını kullanabilecektir.

3.2.2.2.2. Reklam Yapma Yükümlülüğü

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü beraberinde reklam yapma yükümlülüğünü de getirmektedir. Öyle ki tek satıcının sürümü arttırabilmesi için ilk olarak sözleşme konusu mallara ilişkin talebi arttırması gerekmektedir. Bunu da reklam yaparak gerçekleştirebileceği kuşkusuzdur²³⁵. Esasen tek satıcının reklam yapma yükümlülüğü, sağlayıcı tarafında tek satıcıya gerekli belge ve malzemeleri verme yükümlülüğünü doğurmaktadır.

Hemen belirtelim ki reklam faaliyetlerine ilişkin sözleşmede açık hükümler öngörülmemiş olsa dahi sözleşmenin niteliği gereği tek satıcının böyle bir yükümlülüğü

²³³ STEFFENS, s. 58-59. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 136.

²³⁴ DEMİR GÖKYAYLA, s. 137.

²³⁵ YAUZ ve diğer., s. 31; TANDOĞAN (2008), s. 43; İŞGÜZAR, s. 73.

olduğu kabul edilmektedir²³⁶. Bu çerçevede, doktrindeki hâkim görüş ve içtihatlar uyarınca tek satıcının sürümü arttırma faaliyetleri kapsamında yaptığı reklam harcamalarına, sözleşmede aksi kararlaştırılmadıkça, kendi adına ve hesabına hareket eden bağımsız bir tacir olarak kendisinin katlanması gerekmektedir²³⁷. Bununla birlikte, sağlayıcının talimatlarına uyulması nedeniyle ortaya çıkan alışılmışın dışındaki ek masrafların sağlayıcı tarafından karşılanması gerekmektedir²³⁸. Diğer taraftan, olağandışı reklam giderlerinin ise somut olayın özelliklerine göre taraflar arasında paylaştırılabilmesi veyahut tamamının sağlayıcı tarafından karşılanması yerinde ve haklı bir çözüm olabilecektir²³⁹.

3.2.2.2.3. Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü

Tek satıcının müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğü, sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğünden doğmaktadır²⁴⁰. Öyle ki müşterilerin satın alma kararlarını ve sürekli olarak belirli bir markayı tercih etmelerine neden olan önemli faktörlerden biri de satın aldıkları ürüne ilişkin satış sonrası teknik servis/müşteri hizmetleridir²⁴¹. Tek satıcının bu yükümlülüğünün tek satıcılık sözleşmesinden doğduğu ve niteliği itibarıyla iş görme edimi olduğu değerlendirilmektedir²⁴².

Bu yükümlülük gereği tek satıcının sözleşme bölgesinde sözleşme konusu mallar için kendi yerel satış sonrası servis hizmetlerini kurması beklenmektedir²⁴³. Bu yükümlülüğün kural olarak sözleşme konusu mallar bakımından yedek parça stoku yapılmasını, tamir aletlerinin tedarik edilerek tamir atölyesinin açılmasını, bu konuda nitelikli personel çalıştırılmasını ve son olarak bakım ve tamir hizmetlerinin yerine getirilmesini de

²³⁶ TANDOĞAN (2008), s. 44; İŞGÜZAR, s. 73.

²³⁷ Aynı yönde karar için bkz. Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 30.03.2017 tarih ve 2016/14866E., 2017/2604K. sayılı kararı: "...taraflar arasındaki sözleşmenin belirsiz süreli sözleşme niteliğinde olduğu, davaya konu belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin davalı tarafından 6 aylık fesih ihbar süresi tanınarak olağan feshinin mümkün olduğu, ...tek satıcının bu ticari faaliyeti kendi nam ve hesabına ve dolayısıyla her türlü riski üstlenerek yürüttüğü için bu iş dolayısıyla masrafları ve özellikle de reklam giderlerini talep edemeyeceği..." (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 01.12.2021).

²³⁸ Bu sonuca TBK Madde 510 hükmünden hareketle varılmıştır. Zira vekâlet sözleşmesinde müvekkilin, vekilin yaptığı masrafları ödeme borcu bulunmaktadır. Benzer görüş için bkz. DEMİR GÖKYAYLA, s. 141.

²³⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 128; İŞGÜZAR, s. 73; TANDOĞAN (2008), s. 44; ŞENOL, s. 92.

²⁴⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 129; İŞGÜZAR, s. 78.

²⁴¹ SCHWYTZ, s. 18 dn. 62. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 129.

²⁴² ŞENOL, s. 113.

²⁴³ HUBER, s. 112. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, 129; YAVUZ, C. (2002). Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Ba. 6, İstanbul: Beta Yayınevi, s. 31.

beraberinde getirdiği değerlendirilmektedir²⁴⁴. Bu denli kapsamlı ve önemli bir yükümlülüğün taraflar arasında herhangi bir uyuşmazlık konusu olmaması adına sözleşmede tüm detayları ile öngörülmesi önerilmektedir.

Zira bu yükümlülüğün kapsamının sözleşmede belirlenmediği durumlarda tek satıcının tamir atölyesi açmak ve satış sonrası servis hizmeti vermekle yükümlü olup olmadığı konusunda doktrinde görüş birliği bulunmamaktadır. Bir görüş, bu yükümlülüğün malın sürümünü arttırma yükümlülüğünün uzantısı olması sebebiyle müşterilerin iyi bir servis hizmeti almasının markayı tercih etmelerinde önemli bir rol oynadığı ve bu kapsamda tek satıcının tamir atölyesi açma zorunluluğu olduğunu kabul ederken²⁴⁵; hâkim görüş tek satıcılık sözleşmesinde kararlaştırılmamışsa, tek satıcının tamir atölyesi açmakla yükümlü olmadığını savunmaktadır²⁴⁶. Bu noktada hukukumuzdaki düzenlemelerden yola çıkarak bir sonuca varmanın daha uygun olacağı değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Madde 58 ve 84 hükümlerine dayanılarak yürürlüğe giren Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği Madde 2 hükmüne bakıldığında anılan yönetmelik ekindeki listede yer alan mallar bakımından satış sonrası montaj, bakım ve onarım hizmetlerinin üretici veya ithalatçı tarafından yerine getirilmesinin düzenlenmiş olduğu görülmektedir²⁴⁷. Yine anılan yönetmelik Madde 5 hükmü uyarınca anılan yönetmelik ekinde yer alan mal grupları bakımından, bir başka anlatımla belli bir teknoloji kullanılarak geliştirilen ve yaygın bir biçimde satılan malların satış sonrası montaj, bakım ve onarım hizmetleri bakımından tüketici korunarak üretici (sağlayıcı) veya ithalatçı (tek satıcı) sorumlu tutulmuştur²⁴⁸. Esasen anılan düzenlemeler uyarınca müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi bakımından ne üretici ne de ithalatçı tek başına sorumlu tutulmamıştır. Buradan hareketle tek satıcılık sözleşmesinde açıkça tek satıcının tamir atölyesi açması öngörülmemiş ise öncelikle sağlayıcının (üreticinin) servis hizmeti vermekle yükümlü

²⁴⁴ ŞENOL, s. 114; DEMİR GÖKYAYLA, s. 131; TANDOĞAN (2008), s. 46.

²⁴⁵ DEMİR GÖKYAYLA, s. 130.

²⁴⁶ TANDOĞAN (2008), s. 47; İŞGÜZAR, s. 78; ŞENOL, s. 114 vd.

²⁴⁷ Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği Madde 2: “Bu Yönetmelik, üretici veya ithalatçıların satış sonrası montaj, bakım ve onarım hizmetlerini vermek zorunda oldukları, ekli listede yer alan mallar ile herhangi bir üretici veya ithalatçıya bağlı olmaksızın faaliyette bulunan servis istasyonları tarafından yürütülen hizmetleri kapsar.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 01.12.2021).

²⁴⁸ Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği Madde 5: “(1) Üretici veya ithalatçılar, ekli listede yer alan her mal grubu için belirtilen kullanım ömrü süresince, satış sonrası hizmetleri sağlamak üzere yine ekli listede tespit edilen yer, sayı ve özellikte yetkili servis istasyonunu, yeterli teknik kadroya sahip şekilde kurmak zorundadır. (2) Üretici veya ithalatçılar, yetkili servis istasyonlarını kendileri kurabileceği gibi verilen hizmetlerden sorumlu olmak şartıyla kurulu bulunan servis istasyonlarından veya servis organizasyonlarından da faydalanabilir.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 01.12.2021).

olduğu; tek satıcının bu konuda sorumluluğunun doğabilmesi içinse hakim görüşün de savunduğu üzere sözleşmede açık hüküm bulunması gerektiği değerlendirilmektedir²⁴⁹.

Tek satıcı müşteri hizmetleri sağlama yükümlülüğünü yalnızca kendi müşterine karşı değil aynı zamanda sözleşme konusu malları satın alan kişilere karşı da yerine getirmelidir. Bununla tek satıcı kendi müşteri çevresini genişletme fırsatı da yakalayabilecektir²⁵⁰. Son olarak tek satıcının bu yükümlülüğünü ihlal etmesi halinde sözleşmeden beklenen fayda tehlikeye düşüyor ise bu durumun sağlayıcıya önelsiz fesih hakkı verebileceği değerlendirilmektedir²⁵¹. Bununla birlikte söz konusu ihlalin daha hafif neticeler doğurduğu durumlarda ve fakat sağlayıcı somut bir zarara uğramış ise bu zararının tazmin edilmesini talep edebilecektir²⁵².

3.2.2.3. Sağlayıcının Menfaatleri Lehine Hareket Etme Yükümlülüğü

3.2.2.3.1. Genel Olarak

Tek satıcı basiretli bir tacir olarak özen borcu altında olup bunun bir uzantısı da sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek satıcının bu yükümlülüğünün, sağlayıcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğünün bir karşılığı olduğu değerlendirilmektedir.

Bilindiği üzere tek satıcılık sözleşmesi ile sürekli borç doğuran bir sözleşmesel ilişki kurulmakta, bu durum ise taraflar arasında özel olarak güvene dayalı bir ilişki oluşmasına sebebiyet vermektedir²⁵³. Bu ilişkide tek satıcının sağlayıcının menfaatlerini koruması gerekmektedir. Buna göre tek satıcı ile sağlayıcının menfaatlerinin çatıştığı durumlarda tek satıcının sağlayıcının menfaatini öncelikli olarak koruması gerektiği kabul edilmektedir²⁵⁴.

²⁴⁹ KAYA (2018), s. 39.

²⁵⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 131; ŞENOL, s. 116.

²⁵¹ “Bir Alman Federal Mahkemesi kararında, sözleşmede tek satıcının bir tamir atölyesi kurarak müşteri hizmetlerini yerine getirmesi kararlaştırıldığı halde, tek satıcının sonradan bu atölyeyi kapatarak, müşteri hizmetlerinin yerine getirmemesinin, bu hizmetlerin önemi dikkate alındığında, üreticiye önelsiz fesih hakkı verebileceği ifade edilmiştir. Karara konu olan sözleşmede, sözleşmenin önemli bir hükmünün ihlal etmenin önelsiz fesih nedeni olduğu ayrıca düzenlenmiştir. Bkz. BGH ZIP 1988, s. 1182=NJW-RR s. 1077-1081”. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 132.

²⁵² ŞENOL, s. 117.

²⁵³ ŞENOL, s. 94; DEMİR GÖKYAYLA, s. 155.

²⁵⁴ TANDOĞAN (2008), s. 44; DEMİR GÖKYAYLA, s. 156; İŞGÜZAR, s. 79; ŞENOL, s. 94.

Tek satıcının sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etme yükümlülüğü; sır saklama, rekabet etmeme ve sağlayıcının bazı talimatlarına uyma yükümlülüğünü de beraberinde getirmektedir²⁵⁵.

3.2.2.3.2. Sır Saklama Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde tarafların karşılıklı olarak bilgi verme yükümlülüğü altında olması, tarafların yoğun bir şekilde bilgi alışverişinde olmasına sebebiyet vermektedir. Tek satıcının sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etme yükümlülüğü kapsamında sağlayıcının ticari sırlarını saklama yükümlülüğü de bulunmaktadır²⁵⁶. Hemen belirtelim ki işletmeyle ilgili olup da sınırlı sayıda kişi tarafından bilinen, bir başka anlatımla gizli tutulması gereken bilgi ve konular ticari sır olarak değerlendirilmektedir²⁵⁷. Bu doğrultuda, teknik veriler, üretim ve planlama metotları ile bilanço ve müşteri listeleri işletme sırrına örnek olarak gösterilebilir²⁵⁸. Netice itibarıyla, ticari sır olarak kabul edilmesi gereken bilgi ve konular sağlayıcı tarafından belirlenebileceği gibi işin mahiyetinden yola çıkılarak da tespit edilebilecektir²⁵⁹.

Tek satıcının sır saklama yükümlülüğünün, söz konusu sırların sağlayıcı tarafından açıklanması veya açıklanmasına izin verilmesi veya bu sırların sır olmaktan çıkması veya bu bilgilerin sır kalması konusunda sağlayıcının menfaatinin ortadan kalması durumları hariç olmak üzere, sözleşme sona ermesinden sonrada devam edeceği kabul edilmektedir²⁶⁰. Tek satıcının bu yükümlülüğünü ihlal ederek sağlayıcının sırlarını açıklaması halinde sağlayıcının sözleşmeyi önelsiz olarak feshetme hakkı olup sağlayıcı tek satıcının kusurlu olması şartı ile zararının tazmin edilmesini de talep edebilecektir²⁶¹. Bu yükümlülük sözleşme bitiminden sonra ihlal edilirse bu halde sağlayıcı zararını kanıtlamak koşulu ile tek satıcıdan tazminat talep edebilecektir²⁶².

²⁵⁵ DEMİR GÖKYAYLA, s. 156; ŞENOL, s. 95; TANDOĞAN (2008), s. 44.

²⁵⁶ İŞGÜZAR, s. 80; TANDOĞAN (2008), s. 46; DEMİR GÖKYAYLA, s. 157; ŞENOL, s. 97.

²⁵⁷ ŞENOL, s. 97; DEMİR GÖKYAYLA, s. 157.

²⁵⁸ TANDOĞAN (2008), s. 47; İŞGÜZAR, s. 81; DEMİR GÖKYAYLA, s. 157; ŞENOL, s. 98.

²⁵⁹ İŞGÜZAR, s. 81.

²⁶⁰ ŞENOL, s. 98; DEMİR GÖKYAYLA, s. 157-158; İŞGÜZAR, s. 82; TANDOĞAN (2008), s. 47.

²⁶¹ TANDOĞAN (2008), s. 47; DEMİR GÖKYAYLA, s. 158; ŞENOL, s. 98; İŞGÜZAR, s. 82-83.

²⁶² İŞGÜZAR, s. 83; DEMİR GÖKYAYLA, s. 158.

3.2.2.3.3. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

Tek satıcının sağlayıcının menfaati lehine hareket etme yükümlülüğü beraberinde rekabet etmeme yükümlülüğünü de getirmektedir²⁶³. Tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı tek satıcıya münhasır satış hakkı tanımakta olup bunun karşılığında da tek satıcı sözleşme konusu malların sürümünü arttırma çabası içerisinde²⁶⁴. Bu kapsamda tek satıcının sağlayıcının menfaatine hareket etmesi kendi menfaatleri için de önem arz etmektedir. Sağlayıcı tek satıcılık sözleşmesi ile sözleşme konusu bölgede mallarının sürümünün arttırılmasını ve satılmasını hedeflemektedir. Tek satıcının, tüm emek ve çabasını sözleşme konusu malların satış ve sürümünü arttırmak üzere harcaması halinde sağlayıcının bu konudaki menfaatini koruyacağı açıktır. Bu noktada söz konusu korumayı destekleyebilmek için tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğüne uygun hareket etmesi gerekmektedir²⁶⁵. Öyle ki tek satıcının sözleşme konusu mallarla rekabet edebilecek nitelikteki başka markalı malları pazarlaması, sağlayıcının marka itibarını zedeleyerek markaya duyulan güvenin azalmasına, markalar arasında yaşanan çatışma akabinde sağlayıcının mallarının sürümünün düşmesine sebep olabilecektir²⁶⁶.

Bununla birlikte, tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğünü ihlal etmesi olağanüstü fesih sebebi olarak kabul edilmektedir²⁶⁷. Diğer taraftan, taraflar sözleşmenin sona ermesinden sonrada devam edecek şekilde sözleşmede rekabet yasağına ilişkin hükümler öngörebilmektedir. Uygulamada çoğunlukla sağlayıcı lehine sözleşmenin sona ermesinden sonra rekabet yasağının düzenlendiği görülmektedir²⁶⁸. Bu noktada belirtmek gerekir ki rekabet yasağının tek satıcının ekonomik özgürlüğünü ortadan kaldırmayacak veya büyük

²⁶³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 162; İŞGÜZAR, s. 83; ŞENOL, s. 100. Ayrıca Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 05.03.2002 tarihli 2001/4568E., 2002/1473K. sayılı kararı ile *"Tek satıcılık sözleşmelerinde alıcı, bayii olduğu firmanın malları dışında bir mal pazarlayamaz, başka malların reklamını çağrıştıracak tavır ve davranışlarda dahi bulunamaz. Davacı taraf, sözleşmede başka firmanın mallarının satılamayacağı konusunda bir hüküm bulunmadığını ileri sürmüş ise de, bu iddia tek satıcılık sözleşmesinin ruhuna aykırıdır."* şeklinde hüküm kurulmuştur. (www.kazanci.com.tr; erişim tarihi 01.12.2021).

²⁶⁴ DEMİR GÖKYAYLA, s. 161; İŞGÜZAR, s. 84; ŞENOL, s. 100.

²⁶⁵ ŞENOL, s. 100; DEMİR GÖKYAYLA, s. 160; İŞGÜZAR, s. 84.

²⁶⁶ İŞGÜZAR, s. 85; DEMİR GÖKYAYLA, s. 161.

²⁶⁷ Yargıtay Hukuk Genel Kurulu 04.07.2001 tarih ve 2001/19-526E., 2002/572K. sayılı kararı ile *"Tek satıcılık sözleşmesinin niteliği gereği başka firmalara ait mal satışının az ya da çok olması sözleşmeye aykırılık yönünden önem taşımaz. Başka firmanın malının bir kez ve çok az miktarda satılmış olması dahi tek satıcının sadakat yükümlülüğüne ters düşer ki bu hal sözleşmeye aykırılık oluşturduğundan haklı fesih sebebi sayılır."* şeklinde hüküm tesis ederek, tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğüne aykırı davranmasını olağanüstü fesih sebebi kabul etmiştir. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 01.12.2021).

²⁶⁸ ŞENOL, s. 283; TANDOĞAN (2008), s. 48.

ölçüde kısıtlamayacak şekilde düzenlenmiş olması gerekmektedir²⁶⁹. Esasen RKHK Madde 5 uyarınca Rekabet Kurumu tarafından düzenlenen 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 5/b uyarınca dikey anlaşmalarda kural olarak anlaşmanın sona ermesinden sonraki döneme ilişkin olarak, alıcıya, mal ya da hizmet üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını yasaklayan doğrudan ya da dolaylı herhangi bir yükümlülüğün getirilemeyeceği/ bu anlamda rekabet yasağının öngörülemediği; aksi halde söz konusu hükümlere 2002/2 Sayılı Tebliğ ile tanınan muafiyetin uygulanmayacağı düzenlenmiştir²⁷⁰. Buna göre bir dikey anlaşma olan tek satıcılık sözleşmesinde de kural olarak sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü kararlaştırılamayacaktır. Ancak anılan maddenin devamında,

“yasaklamanın, anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkin olması, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olması ve sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how’ı korumak için zorunlu olması koşullarıyla, alıcıya, anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilir. Kamuya mal olmamış know-how’ın kullanılması ve açıklanmasına ilişkin süresiz yasaklama hakkı saklıdır²⁷¹.”

hükmü düzenlenmiş olup buna göre istisnai olarak tek satıcılık sözleşmesinde de yukarıdaki maddede belirtilen unsurların tamamının bir arada olması koşulu ile sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü öngörülebilecektir.

3.2.2.3.4. Sağlayıcının Bazı Talimatlarına Uyma Yükümlülüğü

Tek satıcının sağlayıcının bazı talimatlarına uyma yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu yükümlülüğün esasen sözleşmede öngörülmemiş olsa dahi sağlayıcının talimat verme hakkı nedeniyle kendiliğinden mevcut olduğu değerlendirilmektedir²⁷². Zira sağlayıcıdan mallarını teslim etmekle yetinmesi; mallarının kaderini takip etmemesi beklenemez. Bu anlamda sağlayıcının pazarlama politikasına ilişkin nedenler ile tek satıcıya talimat verme hakkı olduğu kabul edilmektedir²⁷³. Sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etme yükümlülüğü

²⁶⁹ GÜRZUMAR (2003), s. 268 vd.; DEMİR GÖKYAYLA, s. 241.

²⁷⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 241.

²⁷¹ 2002/2 Sayılı Tebliğ için bkz. www.mevzuat.gov.tr. (erişim tarihi 01.12.2021).

²⁷² DEMİR GÖKYAYLA, s. 144; İŞGÜZAR, s. 98; ŞENOL, s. 109-110.

²⁷³ İŞGÜZAR, s. 99; DEMİR GÖKYAYLA, s. 144-145; TANDOĞAN (1990), s. 46.

olan tek satıcının da bu doğrultuda sağlayıcıdan gelecek talimatlara uyması beklenmektedir²⁷⁴.

Öte yandan tek satıcı bağımsız bir tacir olup sağlayıcının bazı talimatlarına uyma yükümlülüğünün sınırı sağlayıcının talimat verme hakkının sınırı ile çizilmelidir. Buna göre, sağlayıcının talimat verme hakkı kapsamına tek satıcının satış organizasyonunun kurulması, reklam faaliyetleri ve müşteri hizmetleri gibi konuların girdiği kabul edilmektedir²⁷⁵. Sözleşme konusu malların satış fiyatının ise kimin tarafından belirleneceği sözleşmede açıkça öngörülebileceği gibi, bu konuda herhangi bir düzenleme olmasa da tek satıcının bağımsızlığını ortadan kaldıracak ölçüde olmaması koşuluyla sözleşme konusu mallara ilişkin satış fiyatıyla ilgili sağlayıcının talimatlarına tek satıcının uyması gerektiği değerlendirilmektedir²⁷⁶. Öyle ki sağlayıcının mallarının sözleşme bölgelerinde benzer veya aynı koşullarda satılması, markasının güvenilirliği ve yeknesak fiyat politikasına ulaşılma bakımından haklı bir menfaati vardır. Tek satıcının da sağlayıcının menfaati lehine hareket etme yükümlülüğü gereği bağımsızlığını etkilemeyen ölçüde sağlayıcının bu konudaki talimatlarına uyması gerektiği kabul edilmelidir²⁷⁷. Pek tabi sağlayıcının bu hakkını dürüstlük kuralına uygun olarak kullanması esastır²⁷⁸.

²⁷⁴ TANDOĞAN (2008), s. 46; İŞGÜZAR, s. 100; ŞENOL, s. 110.

²⁷⁵ İŞGÜZAR, s. 110; TANDOĞAN (2008), s. 46; DEMİR GÖKYAYLA, s. 145-146.

²⁷⁶ ŞENOL, s. 112; İŞGÜZAR, s. 100; TANDOĞAN (2008), s. 46.

²⁷⁷ TANDOĞAN (2008), s. 46; İŞGÜZAR, s. 100; DEMİR GÖKYAYLA, s. 146-147; ŞENOL, s. 110; 2002/2 Sayılı Tebliğ Madde 4/1-a: "... Şu kadar ki; taraflardan herhangi birinin baskısı veya teşvik etmesi sonucu sabit veya asgari satış fiyatına dönüşmemesi koşuluyla, sağlayıcının azami satış fiyatını belirlemesi veya satış fiyatını tavsiye etmesi mümkündür." (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 01.12.2021).

²⁷⁸ DEMİR GÖKYAYLA, s. 146-148; TANDOĞAN (2008), s. 46; ŞENOL, s. 110; İŞGÜZAR, s. 99.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI

4.1. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi

4.1.1. Genel Olarak

Tek satıcılık sözleşmesi taraflar arasında sürekli borç ilişkisi doğurmakta olup sözleşmenin niteliği gereği uzun süreli olarak akdedilmesi beklenmektedir. Öyle ki tek satıcının büyük yatırımlar yapıp karşılığında sürümü arttırma ve sağlayıcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü altına girdiği, sağlayıcının da sözleşme bölgesinde tek satıcıya sağladığı münhasır satış hakkı ile cirosunun artmasını amaçladığı bu sözleşmede, tarafların ancak uzun süreli bir sözleşme ile hedeflerine ulaşabileceği açıktır.

Ne var ki taraflardan sonsuz bir ilişki içerisinde olması da beklenemez²⁷⁹. Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmesinin özelliği itibariyle tarafların birbirlerinden ayrılmaları pek kolay olmayacaktır²⁸⁰. Tek satıcılık sözleşmesi belirli ya da belirsiz süreli olarak akdedilebilecek olup sözleşmenin süreli veya süresiz olarak yapılmasına bağlı olarak sona erme biçimleri ile sonuçları farklılık göstermektedir.

Bununla birlikte hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinin belirli ya da belirsiz süreli akdedilmiş olması fark etmeksizin sona ermesi halinde çerçeve sözleşme kapsamında imzalanan birel satış sözleşmeleri kural olarak bu sona ermeden etkilenmeyecektir.

²⁷⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 179; GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24.

²⁸⁰ ULMER, s. 438; WOLTER, J. (1986). *Rechtsprobleme der Vertriebsvereinbarung über Kraftfahrzeuge und ihre vertragliche Bewältigung*. Göttingen, s. 104; FINGER, P. (1970). *Die Stellung des Vertragshändlers bei Beendigung des Vertrages*. DB, s. 141. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 179.

4.1.2. Kendiliğinden Sona Erme

4.1.2.1. Sözleşme Süresinin Dolması Sebebiyle Sona Erme

Tek satıcılık sözleşmesinin belirli süreli olarak akdedildiği durumlarda, söz konusu sürenin dolması ile sözleşmede aksi yönde bir hüküm öngörülmemiş ise sözleşme kendiliğinden sona erer²⁸¹. Bu halde, kural olarak tarafların fesih bildiriminde bulunmaları gerekmemektedir.

Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinin süresi, belirli bir zaman olarak kararlaştırılabildiği gibi bu süre belirli bir edimin ifasına veya belirli bir olayın gerçekleşme zamanına veya gerçekleşeceği kesin olarak bilinen ve fakat ne zaman gerçekleşeceği bilinmeyen bir olaya göre de tayin edilebilmektedir²⁸². Yine tek satıcılık sözleşmesinin süresi, edimin amacına veya sözleşmenin yorumlanmasına göre belirlenebilecek olup sözleşmenin belirli mi yoksa belirsiz süreli mi olduğuna dair soru işaretleri bulunuyorsa, tek satıcılık sözleşmesinin süresiz olduğu kabul edilmelidir²⁸³. Uygulamada genellikle süreli tek satıcılık sözleşmelerinin bir yıl süre ile akdedildiği, bu sürenin bitiminde de kendiliğinden sona erdiği görülmektedir²⁸⁴. Bununla birlikte tek satıcılık sözleşmeleri her ne kadar süreli akdedilse de taraflar otomatik yenilemeye dair hükümler öngörebilmektedir. Böyle bir durumda, sözleşmede sürenin dolmasından önce taraflardan birinin fesih bildiriminde bulunmaması halinde sözleşmenin otomatik uzayacağı/yenileneceği kararlaştırılmaktadır²⁸⁵. Bu halde, tek satıcılık sözleşmesi sürenin dolması ile kendiliğinden sona ermemektedir; sözleşmenin sona ermesi için sürenin bitiminden önce taraflardan birinin fesih bildiriminde bulunması gerekmektedir²⁸⁶. Öte yandan otomatik yenilemeye/uzamaya ilişkin hükümler ile taraflar sözleşmenin bir sonraki dönem için ne kadar süreyle uzayacağını da kararlaştırabilmektedir. Bu halde ise sözleşme uzayan dönemde de belirli süreli olarak devam edecektir. Ancak uzama döneminde sözleşmenin ne kadar süre ile uzayacağı öngörülmemiş veya süreli olarak akdedilmesine rağmen tek satıcılık sözleşmesinin

²⁸¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 180; İŞGÜZAR, s. 139; TANDOĞAN (2008), s. 51.

²⁸² ŞENOL, s. 121-122; SELİÇİ, s. 65 vd.; DEMİR GÖKYAYLA, s. 182.

²⁸³ YILMAZ, H. (2020). Acentenin Denkleştirme İstemi. İstanbul: Oniki Levha Yayınları, s. 94.

²⁸⁴ DEMİR GÖKYAYLA, s. 180; TANDOĞAN (2008), s. 51.

²⁸⁵ İŞGÜZAR, s. 140; TANDOĞAN (2008), s. 51; DEMİR GÖKYAYLA, s. 180.

²⁸⁶ İŞGÜZAR, s. 140.

uygulanmasına devam edilmiş ise, TTK Madde 121/2 hükmü kıyasen uygulama alanı bulduğu, sözleşmenin belirsiz süreli sözleşmeye dönüştüğü kabul edilmektedir²⁸⁷.

4.1.2.2. Ölüm, İflas veya Fiil Ehliyetinin Kaybı Sebebiyle Sona Erme

TTK Madde 121/3 uyarınca *“Müvekkilin veya acentenin iflası, ölümü veya kısıtlanması hâlinde, Türk Borçlar Kanununun 513 üncü maddesi hükmü uygulanır.”* hükmü öngörülmüş olup anılan hüküm tek satıcılık sözleşmelerine de kıyasen uygulanmaktadır.

TTK Madde 121/3 atfı ile TBK’nın vekâlet sözleşmesine ilişkin 513. Maddesinin 1. Fıkrasına bakılacak olur ise;

“Sözleşmeden veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça sözleşme, vekilin veya vekâlet verenin ölümü, ehliyetini kaybetmesi ya da iflası ile kendiliğinden sona ermiş olur. Bu hüküm, taraflardan birinin tüzel kişi olması durumunda, bu tüzel kişiliğin sona ermesinde de uygulanır.”

hükmü düzenlenmiştir. Buradan hareketle, TTK Madde 121/3 hükmünün kıyasen uygulanması yolu ile tek satıcılık sözleşmesinde taraflardan birinin ölümü, fiil ehliyetini kaybetmesi veya iflas etmesi halinde kural olarak tek satıcılık sözleşmesinin sona ereceği sonucuna varılabilmektedir²⁸⁸.

Belirtmek gerekir ki, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının kişiliği önem arz etmekte olup tek satıcının ölümü veya fiil ehliyetini kaybetmesi durumlarında sözleşmenin sona ereceği kabul edilmekte iken, sağlayıcının ölümü halinde sözleşmeden veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça (örneğin sağlayıcının halefleri ile sözleşme konusu malların üretimine devam edilebilen durumlarda), tek satıcılık sözleşmesinin sona ermediği değerlendirilmektedir²⁸⁹. Diğer taraftan, sağlayıcının veya tek satıcının iflası halinde tek satıcılık sözleşmesi anılan hükümler uyarınca kendiliğinden sona erecektir²⁹⁰. Bununla birlikte, kanunda iflasın ertelenmesi, konkordato²⁹¹ ve aciz gibi durumlar sözleşme ilişkisini

²⁸⁷ TTK Madde 121/2: *“Belirli süre için yapılan bir acentelik sözleşmesinin, süre dolduktan sonra uygulanmaya devam edilmesi hâlinde, sözleşme belirsiz süreli hâle gelir.”* (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 01.12.2021).

²⁸⁸ DEMİR GÖKYAYLA, s. 185; ŞENOL, s. 162-165; TANDOĞAN (2008), s. 58.

²⁸⁹ TANDOĞAN (2008), s. 58.

²⁹⁰ ŞENOL, s. 164-165; TANDOĞAN (2008), s. 58; DEMİR GÖKYAYLA, s. 185.

²⁹¹ Bkz. 2004 Sayılı İcra ve İflas Kanunu Madde 296. (erişim için www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 05.12.2021).

sona erdiren sebepler arasında yer almamaktadır. Bu durumda, konkordato için 2004 Sayılı İcra ve İflas Kanunu Madde 296²⁹² ile öngörülen hükümler saklı olmak üzere, doğması muhtemel alacak kalemleri için teminat gösterilmesinin talep edilebileceği, teminatın gösterilemediği durumlarda ise koşulları oluşması durumunda TBK Madde 98²⁹³ hükmünün uygulama alanı bulabileceği, buna göre sözleşmenin feshedilebileceği değerlendirilmektedir²⁹⁴.

4.1.3. Hukuki İşlemlerle Sona Erme

4.1.3.1. Tarafların Anlaşması (İkale) İle Sona Erme

Türk borçlar hukukunda irade özgürlüğü prensibi geçerli olup buna göre taraflar borç ilişkisinin sonlandırılmasına ilişkin bir sözleşme yapma konusunda da serbesttirler²⁹⁵. Bir başka anlatımla, taraflar sözleşmeyi sona erdirmeye amacı içeren yeni bir sözleşme akdederek sözleşmeyi sona erdirebilmektedirler. Tarafların bu yönde yapacakları anlaşma hukukumuzda “ikale”, “sözleşmeyi ortadan kaldırma sözleşmesi” veya “bozma sözleşmesi” olarak ifade edilmektedir²⁹⁶. İkale sözleşmesi ile taraflar karşılıklı olarak sözleşmeden doğan

²⁹² 2004 Sayılı İcra ve İflas Kanunu Madde 296: “Sözleşmenin karşı tarafının konkordato projesinden etkilenip etkilenmediğine bakılmaksızın, borçlunun taraf olduğu ve işletmesinin faaliyetinin devamı için önem arz eden sözleşmelerin devamı esastır. Bu sözleşmelerde yer alıp da borçlunun konkordato talebinde bulunmasının sözleşmeye aykırılık teşkil edeceğine, haklı fesih sebebi sayılacağına yahut borcu muaccel hâle getireceğine ilişkin hükümler, borçlunun konkordato yoluna başvurması durumunda uygulanmaz. Sözleşmede bu yönde bir hüküm bulunmasa dahi sözleşme, borçlunun konkordatoya başvurduğu gerekçesiyle sona erdirilemez. (Ek cümle:9/6/2021-7327/4 md.) Bu fıkra kapsamında geçici ve kesin mühlet süresince devam eden sözleşmeler nedeniyle borçlanılan edimler karşılıklı olarak ifa edilir.

Borçlu, tarafı olduğu ve konkordatonun amacına ulaşmasını engelleyen aşırı külfetli sürekli borç ilişkilerini, komiserin uygun görüşü ve mahkemenin izniyle herhangi bir zamanda sona erecek şekilde feshedebilir. Bu çerçevede ödenmesi gereken tazminat, konkordato projesine tabi olur. Hizmet sözleşmelerinin feshine ilişkin özel hükümler saklıdır.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 05.12.2021).

²⁹³ TBK Madde 98: “Karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmede, taraflardan birinin borcunu ifada güçsüzlüğe düşmesi ve özellikle iflas etmesi ya da hakkındaki haciz işleminin sonuçsuz kalması sebebiyle diğer tarafın hakkı tehlikeye düşerse bu taraf, karşı edimin ifası güvence altına alınıncaya kadar kendi ediminin ifasından kaçınabilir.

Hakkı tehlikeye düşen taraf, ayrıca uygun bir sürede istediği güvence verilmezse sözleşmeden dönebilir.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 05.12.2021).

²⁹⁴ OLGUÇ, S. (2021). *Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Tek Satıcının Denkleştirme İstemi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık, s.73; AYAN, s. 38; YILMAZ, s. 100.

²⁹⁵ SELİÇİ, s. 104.

²⁹⁶ GÜMÜŞ, M. A. (2015). *Türk-İsviçre Borçlar Hukukunda İbra Sözleşmesi*. İstanbul: Vedat Kitapçılık, s. 13; ERÇİN, F. (2009). *İkale Sözleşmeleri*, Prof. Dr. Zahir İmre'ye Armağan. İstanbul: Der Yayınları, s. 126–127; SARIAKÇALI ALKAÇ, S. E. (2017). *Akaryakıt İstasyonu Bayilik Sözleşmesi*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık, s. 285; EREN (2015), s. 1408; TANDOĞAN (2008), s. 351; OĞUZMAN, K. ve ÖZ, T. (2000). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Ba. 3, İstanbul, s. 567.

haklarından ve borçlarından vazgeçmekte olup bununla alacak hakkı doğrudan etkilenmekte, ortadan kalkmaktadır. Bu anlamda, ikale niteliği itibariyle tasarruf işlemi olup ikalenin geçerli olabilmesi için alacaklının ortadan kaldırdığı alacak hakkı üzerinde tasarruf yetkisini ve fiil ehliyetini haiz olması gerekmektedir²⁹⁷. Tek satıcılık sözleşmesi de tarafların sözleşmenin sona erdirilmesine ilişkin yapacakları bir anlaşma ile sona erdirilebilmektedir²⁹⁸. Hemen belirtelim ki tek satıcılık sözleşmesinin tarafların anlaşmasıyla sona erdirilmesinde sözleşmenin belirli ya da belirsiz süreli yapılmasının herhangi bir önemi bulunmamaktadır²⁹⁹.

Diğer taraftan, hukukumuzda kural olarak şekil serbestliği ilkesi benimsenmiş olup tek satıcılık sözleşmesinin akdedilmesi herhangi bir şekil şartına tabi değildir. Buradan hareketle, tek satıcılık sözleşmesinin tarafların anlaşmasıyla sona erdirilmesi halinde de herhangi bir şekil şartına uyma zorunluluğu bulunmamaktadır. Ancak ispat kolaylığı açısından ikalenin yazılı olarak yapılması önerilmektedir.

Bununla birlikte, ikalenin kural olarak geçmişe etkili bir şekilde sonuç doğurması esastır. Fakat tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşme olması nedeniyle sözleşmenin ikale yolu ile sona erdirilmesinin ileriye etkili olacağının kabulü gerekmektedir³⁰⁰. Buna göre, tek satıcılık sözleşmesinin edimlerin ifa edilmesinden sonra ikale ile sona erdirilmesi halinde yerine getirilmiş edimlerin geri verilmeyeceği değerlendirilmektedir. Ancak tek satıcılık sözleşmesi henüz ifa gerçekleşmemişken ikale ile sona erdirilmiş ise bu halde tek satıcılık sözleşmesinin sona ereceği/ortadan kalkacağı ve taraflar arasında yeni borç doğmayacağı değerlendirilmektedir³⁰¹. Taraflar tek satıcılık sözleşmesini anlaşmayla sona erdirirken sözleşmenin ileri bir tarihte sona ereceğini de kararlaştırabileceklerdir³⁰².

²⁹⁷ EREN (2015), s. 1408.

²⁹⁸ SELİÇİ, s. 104; ŞENOL, s. 167.

²⁹⁹ ŞENOL, s. 167.

³⁰⁰ SELİÇİ, s. 107; ŞENOL, s. 168.

³⁰¹ KARAUZ, A. K. (2015). *Akaryakıt Bayilik Sözleşmesi*. Ankara: Yetkin Yayınları, s. 228; SELİÇİ, s. 107;

SARIAKÇALI ALKAÇ, s. 286.

³⁰² SELİÇİ, s. 108.

4.1.3.2. Sözleşmenin İptali

Tek satıcılık sözleşmesi, diğer tüm sözleşmeler gibi TBK Madde 30-39 hükümleri uyarınca yanılma, aldatma ve korkutma³⁰³ nedeniyle iptal edilebilmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliğidir. Tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olup bilindiği üzere sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde iptalin geçmişe etkili olması işin niteliğine uygun değildir³⁰⁴. Dolayısıyla, sürekli borç doğuran sözleşmelerin iptali halinde, iptal anına dek ifa edilmiş edimlerin etkilenmediği kabul görmektedir³⁰⁵. Bir başka anlatımla, ifa edilmiş tek satıcılık sözleşmesinin iptali halinde iptal ileriye etkili olmakta, dürüstlük kuralı vasıtasıyla iptalin geçmişe etki etmemesi sağlanmaktadır.

Fakat dürüstlük kuralı gereğince, geçmişe etkili olarak iptalin gerçekleşmesi gereken durumlarda sözleşmenin geriye etkili olarak iptal edilmiş olması esastır³⁰⁶. Buna göre, tek satıcılık sözleşmesinin henüz ifa edilmemişken iptal edilmesi durumunda, genel hükümler uyarınca iptalin geriye etkili olarak sonuç doğuracağı kabul edilmektedir³⁰⁷.

4.1.3.3. Fesihle Sona Erme

4.1.3.3.1. Genel Olarak

Sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerin, her zaman tarafların anlaşması ile sona erdirilmesi mümkün olmamaktadır. Bu noktada, taraflardan her birinin fesih yolu ile sözleşmeyi sona erdirmeye imkânı bulunmaktadır³⁰⁸. Doktrinde ve yargı kararında, fesih, sürekli borç doğuran ilişkileri ileriye etkili olacak şekilde sona erdirmeye yarayan bozucu

³⁰³ “Tek satıcı, sözleşme görüşmeleri sırasında, ekonomik durumu hakkında gerçek olmayan bilgiler vermişse ve üretici bu bilgileri bilseydi sözleşme ilişkisine girmeyecekti denilebiliyorsa, üretici aldatma nedeniyle sözleşmenin iptalini isteyebilir. Bu durumda sözleşmenin önelsiz feshi de mümkündür. Bundan başka, üretici sözleşme bölgesinde mallarının dağıtımı konusunda tek söz sahibi değilse, örneğin sözleşme bölgesinde başka dağıtıcılar da üreticinin mallarını dağıtıyorsa, buna rağmen münhasır bir satış hakkı içeren bir sözleşme yapılmışsa, burada bir aldatma vardır. Bkz. MEYER, s. 342.” aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 183-184.

³⁰⁴ SELİÇİ, s. 62; DEMİR GÖKYAYLA, s. 184; ŞENOL, s. 168.

³⁰⁵ OĞUZMAN ve ÖZ, s. 102.

³⁰⁶ OĞUZMAN ve ÖZ, s. 137.

³⁰⁷ ŞENOL, s. 168.

³⁰⁸ YILMAZ, s. 74; SELİÇİ, s. 115; SEROZAN, R. A. (2007). *Sözleşmeden Dönme*. 2. Bası. İstanbul: Vedat Kitapçılık, s. 146.

yenilik doğuran bir hak olarak tanımlanmaktadır³⁰⁹. Buna göre, taraflardan her biri tek taraflı bozucu yenilik doğuran irade beyanı ile sözleşmeyi sona erdirebilmektedir. Belirtmek gerekir ki, yenilik doğuran haklar (kurucu yenilik doğuran haklar ve bozucu yenilik doğuran haklar) bir kere kullanmakla tükenmekte olup ikinci kez kullanılamamakta, kullanılmasıyla ortaya çıkan hukuki sonuçlar geri dönülemez bir şekilde meydana gelmekte ve yenilik doğuran kararın veya işlemin geri alınması suretiyle ortadan kaldırılamamaktadır³¹⁰. Bu anlamda, ikalenin aksine, fesih irade beyanının muhataba ulaşması ile sürekli borç ilişkisi sona ermekte, muhatabın onayıyla dahi tekrar yürürlük kazanamamaktadır. Pek tabi bu halde tarafların yeni bir sözleşme akdetme hakkı saklıdır³¹¹.

Fesih ile sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler ileriye yönelik sona erdirilmekte olup bu hak aşağıda açıklanacağı üzere olağan fesih veya olağanüstü (haklı nedenle) fesih olarak kullanılabilir³¹².

4.1.3.3.2. Olağan Fesih

İfası sürmekte olan ve ifa süresi belirsiz olan sürekli borç ilişkilerinin, taraflardan birinin tek taraflı irade beyanı ile ileriye etkili olarak sona erdirilmeleri olağan fesih yolu ile mümkün olabilmektedir³¹³. Olağan fesih, esasen sürekli borç ilişkilerinde tarafların kişisel özgürlüklerinin korunmasına hizmet etmektedir³¹⁴. Tek satıcılık sözleşmeleri de sürekli borç doğuran nitelikte bir sözleşme olması nedeniyle belirsiz süreli akdedilmiş ise olağan fesih yolu ile sona erdirilebilecektir³¹⁵. Bir başka anlatımla, tek satıcılık sözleşmelerinin belirli

³⁰⁹ Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 28.09.2016 tarih ve 2016/5707E., 2016/12723K. sayılı kararı uyarınca "Öte yandan fesih; sürekli bir borç ilişkisini ileriye etkili olarak sona erdiren bozucu yenilik doğuran bir haktır. Kullanılmalarıyla yeni bir hukuki durumun ortaya çıkmasına yol açan haklara yenilik doğuran haklar denir. Yenilik doğuran haklar; kurucu, değiştirici ve bozucu yenilik doğuran haklar olarak kısımlara ayrılır. Yenilik doğuran haklar kullanılmakla tükenen haklardır ve kullanılmalarından sonra bu hakkın kullanılmasına dair işlemin geri alınması mümkün değildir. Yenilik doğuran hakkın kullanılmasıyla ortaya çıkan hukuki sonuç herkes için geri dönülmez bir biçimde meydana gelir. Bu sebeple fesih beyanı da karşı tarafa ulaştıktan sonra artık geri alınamaz. İhbar süreli fesih bakımından da fesih hakkı, fesih beyanı karşı tarafa ulaştığı andan itibaren geçerli olmak üzere kullanılmıştır. Artık geriye alınamaz ancak bu hakkın etkilerini meydana getirmesi belli bir süre sonraya bırakılmıştır." (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 11.12.2021).

³¹⁰ KILIÇOĞLU, s. 23; EREN (2017), s. 61.

³¹¹ EREN (2017), s. 68; SELİÇİ, s. 129.

³¹² ALTINOK ORMANCI, P. (2011). *Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebeple Feshi*. İstanbul, Vedat Kitapçılık, s. 90; DEMİRSATAN, B. (2019). *Türk Borçlar Kanunu Çerçevesinde Sözleşmenin Haksız Olarak Sona Erdirilmesi*. İstanbul: On İki Levha Yayınları, s. 228; SELİÇİ, s.132.

³¹³ İŞGÜZAR, s. 151, DEMİR GÖKYAYLA, s. 186; SELİÇİ, s. 132.

³¹⁴ SELİÇİ, s. 132.

³¹⁵ ŞENOL, s. 172; DEMİR GÖKYAYLA, s. 186.

sürelili olarak düzenlendiği durumlarda sözleşmenin devam ettiği belirli süre boyunca olağan fesih hakkının kullanılması mümkün deđildir³¹⁶. Ancak, tek satıcılık sözleşmesinin sona erme süresi sözleşmede kararlaştırılmamış ise veya belirli bir süre öngörülmesine rağmen sürenin bitiminden sonra sözleşmenin ifasına devam edilmişse, yani sözleşme yenilenmiş/uzatılmış ise belirsiz süreli olarak kabul edilmekte³¹⁷ olup bu halde sözleşmenin sona erdirilmesinde olağan fesih hakkı kullanılabilir. Bu noktada belirtmek gerekir ki olağan fesih hakkı sözleşmenin her iki tarafına da tanınmaktadır. Aksi yönde taraflardan yalnız birine olağan fesih hakkı tanındığına dair sözleşmede öngörülen hükümler ise geçerli deđildir³¹⁸.

Diğer taraftan, bozucu yenilik doğuran bir hak olan fesih hakkı, taraflardan birinin bu yöndeki beyanını diğer tarafa tek taraflı olarak iletmesi ile kullanılmış olmaktadır. Bir başka anlatımla kural olarak belirsiz süreli sözleşmelerin olağan feshi herhangi bir şekil şartına tabi değildir. Bununla birlikte, TTK Madde 18/3 uyarınca *“Tacirler arasında, diğer tarafı temerrüde düşürmeye, sözleşmeyi feshe, sözleşmeden dönmeye ilişkin ihbarlar veya ihtarlar noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemi ile yapılır.”* hükmü öngörülmüş olup buna göre tarafların tacir olduğu sözleşmelerde fesih bildiriminin noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanarak elektronik posta ile yapılması gerekmektedir. Hemen belirtelim ki her ne kadar bu kural tarafların tacir olduğu belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmelerinin olağan feshi halinde de uygulama alanı bulacak ise de mezkûr madde gerekçesinde söz konusu fesih bildirim usullerinin ispat şartı olduğu, geçerlilik şartı olmadığı ifade edilmiştir³¹⁹. Söz konusu fesih bildiriminin ispat şartı olduğu içtihatlarla da sabittir³²⁰. Bununla birlikte, belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinde olağan feshe ilişkin

³¹⁶ KIRCA, s. 173.

³¹⁷ TANDOĞAN (2008), s. 54; İŞGÜZAR, s. 143.

³¹⁸ ŞENOL, s. 156.

³¹⁹ AYHAN, R. ve ÇAĞLAR, H. (2017). *Ticari İşletme Hukuku, Genel Esaslar*. (Tamamen Gözden Geçirilmiş ve Güncellenmiş 10. Baskı). Ankara: Yetkin Hukuk Yayınları, s. 249; BİLGİLİ, F. ve DEMİRKAPI, E. (2016). *Ticari İşletme Hukuku*. Bursa: Dora Basım Yayım, s. 99; DEMİR GÖKYAYLA, s. 187.

³²⁰ Yargıtay 11. Hukuk Dairesi 06.11.2006 tarih ve 2005/10582E., 2006/11292 K. sayılı kararı ile *“TTK’nun 20/3. maddesinde “tacirler arasında, diğer tarafı temerrüde düşürmek veya mukaveleyi fesih yahut ondan rücu maksadıyla yapılacak ihbar veya ihtarların muteber olması için noter marifetiyle veya iadeli taahhütlü bir mektupla yahut telgrafla yapılması şarttır” denilmektedir. Bu maddedeki ihbar ve ihtar şekilleri, Dairemizin kökleşen uygulamasına göre, geçerlilik şartı olmayıp, bir ispat şartıdır. Aynı husus Hukuk Genel Kurulu’nun 12.03.1997 1996/11951 Esas, 1997/178 Karar sayılı ilamında da benimsenmiştir.”* hükmü kurulmuştur. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 13.12.2021).

koşullar taraflarca kararlaştırılabilmektedir. Bu halde sözleşmenin olağan fesih ile sona erdirilmesi sözleşmede tarafların iradeleriyle belirlenmiş olan koşullara tabi olacaktır.

Belirtmek gerekir ki, tek satıcılık sözleşmesi olağan fesih hakkının kullanılmasıyla birlikte sona ermemekte, bununla sözleşmenin diğer tarafının feshin sonuçlarına karşı hazırlık yapabilmesi adına fesih süresi (fesih öneli) işlemeye başlamaktadır³²¹. Bir başka anlatımla, olağan fesih hakkının kullanılması ile birlikte tarafların sözleşmeden doğan yükümlülükleri değişmeden kalmaktadır³²². Bilindiği üzere bazı sözleşme tipleri (adi ortaklık, kira, hizmet ve acente gibi) kanunda düzenlenmiş olup bunlara ilişkin fesih süresi de kanunda öngörülmüştür. Ne var ki isimsiz sözleşme tiplerinden biri olan tek satıcılık sözleşmesi kanunda öngörülmediğinden, bu sözleşme tipine ilişkin kanunda öngörülmüş fesih süresi de bulunmamaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar fesih öneline ilişkin düzenlemeler öngörebilirler. Fakat bu düzenlemenin TBK Madde 27/1 kapsamında sözleşme özgürlüğü sınırlarına aykırılık teşkil etmemesi gerekmektedir. Aksi durum ilgili düzenlemelerin geçersizliğine neden olacaktır³²³.

Tek satıcılık sözleşmesinde fesih öneline ilişkin düzenlemeler öngörülmemiş ise fesih önelinin ne olacağı konusu tartışmalıdır. Bir görüşe göre TBK Madde 512 uyarınca düzenlenen vekâlet akdinin tek taraflı sona erdirilmesine ilişkin hükümler, sürekli borç ilişkisi doğuran ve bir karşılık öngören tek satıcılık sözleşmesinin niteliğine aykırı düşmektedir. Dolayısıyla bu hükümler tek satıcılık sözleşmesine kıyas yoluyla uygulanabilir değildir³²⁴.

Bir diğer görüşe göre, acentelik sözleşmesine ilişkin fesih önelleri tek satıcılık sözleşmesine de kıyasen uygulanmalıdır. Bu görüş ağırlıklı olarak İsviçre, Alman ve Fransız hukuklarında savunulmuştur³²⁵. Buna göre acentelik sözleşmesi için TTK Madde 121'de düzenlenen üç aylık fesih süresinin, tek satıcılık sözleşmesine de uygulanması gerekmektedir.

³²¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 187; SELİÇİ, s. 150.

³²² İŞGÜZAR, s. 159.

³²³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 190.

³²⁴ İŞGÜZAR, 51.

³²⁵ ŞENOL, s. 183; DEMİR GÖKYAYLA, s. 191; İŞGÜZAR, s. 51.

Bir başka görüş ise sözleşmenin süresine göre bir ayrıma gidilmesi gerektiğini; bir yıldan kısa süreli sözleşmeler için acentelik sözleşmesi için kanunda öngörülen fesih önelinin uygulanabileceğini ve fakat bir yıldan uzun süreli tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcının büyük yatırımlar yaptığı da dikkate alındığında, ciddi yatırımlar yapan ve külfet altına giren tek satıcı için üç aylık fesih önelinin kısa olduğu ileri sürülmüştür³²⁶. Bu görüşe göre, sözleşme süresinin bir yıldan uzun olduğu tek satıcılık sözleşmelerine adi ortaklık için kanunda öngörülen fesih öneline ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanması gerekmektedir. Bu halde TBK Madde 640 uyarınca düzenlenen, “*Ortaklık, belirsiz süre için veya ortaklardan birinin ömrü boyunca sürmek üzere kurulmuşsa, ortaklardan her biri, altı ay önceden fesih bildiriminde bulunabilir.*” hükmü kıyasen uygulama alanı bulacak olup tek satıcılık sözleşmesinin olağan fesih ile sona erdirilmesi halinde altı aylık fesih öneli geçerli olacaktır.

Doktrindeki bir başka görüş ise tek satıcılık sözleşmesinin olağan fesih yolu ile sona erdirilmesi halinde fesih süresinin somut olayın koşullarına göre belirlenmesi gerektiğini savunmaktadır³²⁷. Benzer şekilde yargı kararlarında da tek satıcılık sözleşmesinde fesih öneline dair düzenlemelerin bulunmaması halinde fesih önelinin hâkim tarafından somut olayın özelliklerine göre belirlenmesi gerektiği ifade edilmektedir³²⁸. Öyle ki her somut

³²⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 193; İŞGÜZAR, s. 144 vd.; TANDOĞAN (2008), s. 54; ŞENOL, s. 189.

³²⁷ “...otomobil branşındaki bir tek satıcı ile parfümeri branşındaki bir tek satıcının durumu aynı değildir. Otomobil satımını üstlenen bir tek satıcının kurmak zorunda bulunduğu bakım ve tamir atölyeleri, yedek parça depoları ile satış mağazaları mali yönden büyük yatırımları gerektirmektedir. Bu nedenle, sözleşmenin sona erdirilmesi, tek satıcının işletmesini ekonomik yönden başka biçimde değerlendirmesine olanak verecek uzunlukta bir feshi ihbar süresine bağlı tutulmalıdır.” aktaran İŞGÜZAR, s. 151-152; KIRCA, s. 176; GÜRZUMAR (1995), s. 171.

³²⁸ Yargıtay 19. Hukuk Dairesi’nin 28.09.2016 tarih ve 2016/5707E., 2016/12723K. sayılı kararı ile “Belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin TMK’nun 23. maddesi ve TMK’nun 2. maddesi gereğince dürüstlük kuralına uymak suretiyle taraflarca tek taraflı irade beyanıyla ve herhangi bir sebebe dayanmak zorunda olmaksızın ileriye dönük olarak feshi mümkündür. Bu yola olağan fesih yolu denilmektedir. Olağan fesih hakkının nasıl kullanılacağı ve ihbar süresinin nasıl belirleneceği kanunda düzenlenmediğinden, bu konuda sözleşmede de bir hüküm yoksa, süre hâkim tarafından belirlenecektir. Tek satıcılık sözleşmesinin adi ortaklığa bazı yönlerden benzerliğine dayanılarak TBK’nun 640. maddesindeki 6 aylık feshi ihbar süresinin bu ilişkide de uygulanması mümkün ise de bu süre somut olayın özelliği bakımından daha da uzun olabilir. Belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesini fesheden tarafın karşı tarafa fesih ihbar süresi olarak verdiği sürenin, verilmesi gereken süreden kısa olması halinde fesih haksız hale gelir ve sözleşme hemen sona ermiş olur.” şeklinde hüküm kurulmuştur. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 13.12.2021). Yine Yargıtay 11. Hukuk Dairesi’nin 15.01.1992 tarih ve 1990/1956E., 1992/96K. sayılı kararı ile “Süresiz akitlerde diğer bir fesih yolu olarak, uygun bir ihbar süresi tanınarak ve bir fesih sebebi göstermeye gerek olmaksızın olağan fesih imkânı da mevcuttur. Ancak davalının bu yolu izlemesi için makul bir süre önce fesih ihbarı yapması gerekir. Davalı eylemli olarak 31.08.1986 tarihinde fesih iradesini kullandığında göre, davalının davacıya yöneltmesi gereken fesih ihbarı süresi kadar bir zaman dilimi içinde akdin ayakta kalacağını kabulü icap eder. Bu sebeple mahkemece uzman kişilerden oluşacak bir bilirkişi heyetinde, tarafların durumu, yapılan anlaşmanın niteliği ve hacmi göz önünde tutulmak sureti ile bu süresiz akdin feshi için davalının ne kadar bir süre önce fesih ihbarında bulunması gerektiği tespit ettirilerek eylemli fesih tarihinden itibaren tespit edilecek ihbar

olayda sözleşmenin sona erdirilmesi farklı bir fesih süresi gerektirebilmektedir. Gerçekten de, sözleşmenin ilgili olduğu alan, yapılan yatırımlar ve üstlenilen yükümlülüklerle göre fesih önelinin uzunluğu değişebileceğinden, fesih öneli belirlenirken somut olay özelinde özellikle de tek satıcının yaptığı yatırımlar da dikkate alınarak ekonomik olarak daha güçsüz konumda olan tek satıcının işletmesini/işlerini yeniden düzenleyebilmesine imkân verecek uzunlukta fesih öneli tanınıp tanınmadığına bakılması gerekecektir³²⁹. Ne var ki bu görüşe doktrinde bozucu yenilik doğuran bir hak olan fesih hakkının tek taraflı irade beyanı ile kullanılması ile fesih önelinin hâkim tarafından belirlenmesinin birbiriyle bağdaşmadığı; hâkim tarafından fesih önelinin belirlenmesi görüşünün kabul edilmesinin, fesih hakkının fesih davasına yaklaşmasına neden olacağı gerekçeleri ile itiraz edilmektedir³³⁰. Gerçekten de fesih hakkının aksine özel bir düzenleme bulunmadıkça dava yoluyla kullanılması gerekmemektedir³³¹. Diğer taraftan, davaların ortalama sona erme süresi de dikkate alındığında fesih önelinin somut olayın koşullarına göre hâkim tarafından belirlenmesinin de pratik bir çözüm yaratmayacağı, taraflar arasında hukuki istikrarsızlığa neden olabileceği değerlendirilmektedir.

Bununla birlikte Demir Gökyayla'ya göre acente sözleşmesinde öngörülen fesih öneli üç aydır ve bu süre çok kısadır. Tek satıcılık ve adi şirket sözleşmeleri ise tarafların sürekli ve iyiniyete dayanan bir işbirliğini gerektirmekte olup özellikle de haklı nedenle feshe ilişkin kurallar olmak üzere adi şirkete ilişkin bazı kuralların tek satıcılık sözleşmesine kıyas yoluyla uygulanması gerekmektedir³³². Bu kapsamda, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi halinde özellikle de stokta kalan mallar ile tek satıcının mevcut işletmesinin yeniden değerlendirilebilmesi adına, tek satıcılık sözleşmelerine de adi ortaklık sözleşmelerinde olağan fesih halinde uygulanan altı aylık fesih öneli kıyasen uygulanmalıdır. Öte yandan, tek satıcılık sözleşmesinin tasfiyesi aşamasındaki menfaatler dengesi adi şirketin tasfiyesindeki menfaatler dengesine benzemekte olup tasfiye sürecinin uzamaması için altı aylık fesih süresinin uygulanması menfaatler dengesinin sağlanmasına da hizmet edecektir. Her ne kadar altı aylık fesih süresinin de tarafların yeni duruma ayak uydurulabilmesi açısından kısa olduğu ileri sürülebilecek ise de ileriki bölümlerde detaylıca açıklanacağı

süresi sonuna kadar dönem için sözleşmenin 3. ve 4. maddeleri göz önünde tutularak davacının talepleri değerlendirilmek gerekir.” şeklinde hüküm kurulmuştur. (www.lexpera.com.tr, erişim tarihi 13.12.2021).

³²⁹ TANDOĞAN (1990), s. 56; İŞGÜZAR, s. 151-152; GENÇ, s. 160.

³³⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 193.

³³¹ OĞUZMAN ve ÖZ, s. 368; SELİÇİ, s. 115.

³³² DEMİR GÖKYAYLA, s. 193; TANDOĞAN (1990), s. 39.

üzere tek satıcının stokunda kalan malları iade etme ve maliyetini karşılayamadığı durumlarda bunun tazmin edilmesini talep etme hakkı bulunmaktadır³³³. Bu görüşe biz de katılmaktayız, kanaatimizce tek satıcılık sözleşmesinde fesih önelinin öngörülmemesi halinde adi şirkete ilişkin hükümler kıyasen uygulanmalı ve fesih süresi altı aylık olarak kabul edilmelidir.

Son olarak fesih hakkı inşai sübjektif bir hak olup bu hak diğer tüm sübjektif hakların kullanılmasında olduğu gibi TMK Madde 2’de öngörülen dürüstlük kuralına uygun olarak kullanılmalıdır³³⁴. Aksi durum hakkın kötüye kullanımına sebebiyet verebilecektir³³⁵. Olağan fesih hakkının kötüye kullanılıp kullanılmadığı nihai olarak somut olayın değerlendirilmesine bağlı olup doktrinde bazı durumların varlığı halinde fesih hakkının kötüye kullanıldığı kabul edilmektedir. Bunlar şöyledir: İntikam veya karşı tarafa zarar verme ya da onu zor durumda bırakma amacıyla yapılan fesih; oranlılık prensibine aykırı davranılmış olması; güvenin korunması prensibi gereği ortaya çıkan çelişkili davranış yasağına aykırılık ile sağlayıcının sadakat borcuna aykırı davranması³³⁶. Olağan feshin, hakkın kötüye kullanılması veya ahlaka aykırılık teşkil etmesi durumunda ise feshin geçersiz olduğu ve fesih ihbarı ile istenilen sonuca ulaşılamayacağı; bir başka anlatımla bu halde sözleşmenin devam edeceği kabul edilmektedir³³⁷. Yargıtay ise bu konuda farklı bir görüşü savunmaktadır. Buna göre feshin kötüye kullanılması halinde sözleşme fesihle birlikte sona erecek ve fakat haksız olarak sözleşmeyi fesheden taraf diğer tarafın uğradığı zararı tazminle yükümlü olacaktır³³⁸.

4.1.3.3.3. Olağanüstü Fesih

Önemli bir sebebin varlığı halinde belirli ya da belirsiz süreli olması fark etmeksizin sözleşmelerin ileriye etkili olarak ve ayrıca fesih öneli olmaksızın sona erdirilebilmeleri

³³³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 194.

³³⁴ TANDOĞAN (1990), s. 39; DEMİR GÖKYAYLA, s. 188; SELİÇİ, s. 148 vd.

³³⁵ ŞENOL, s. 172; İŞGÜZAR, s. 152; SELİÇİ, s. 148; DEMİR GÖKYAYLA, s. 189.

³³⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 189.

³³⁷ İŞGÜZAR, s. 152; SELİÇİ, s. 150; DEMİR GÖKYAYLA, s. 189; DİRİKKAN, s. 258.

³³⁸ Yargıtay 19. Hukuk Dairesi’nin 28.09.2016 tarih ve 2016/5707E., 2016/12723 K. sayılı kararı ile “*Olağan fesih yolunu kullanırken yeterli ihbar süresini vermeyerek veya olağanüstü fesih yolunu kullanırken dayandığı sebep haklı bulunmadığı için sözleşmeyi haksız olarak feshetmiş olan taraf diğer tarafın fiili zararı ve kar mahrumiyeti zararından sorumlu olur.*” hükmü kurulmuştur. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 13.12.2021); ŞENOL; s. 176.

olağanüstü fesih ile mümkün olabilmektedir³³⁹. Görüldüğü üzere olağanüstü fesih hakkının kullanılabilmesi için önemli bir sebebin varlığı aranmaktadır. Bir başka anlatımla olağanüstü fesih, olağan feshin aksine kanuni veya akdi bir sebebe dayandırılmaktadır³⁴⁰. Hemen belirtelim ki her ne kadar tek satıcılık sözleşmesi kanunda düzenlenmemiş isimsiz bir sözleşme olması nedeniyle önemli bir sebebin varlığı halinde sona erdirilebileceğine ilişkin kanuni bir düzenleme olmasa da, tek satıcılık sözleşmesinin de önemli bir sebebin varlığı halinde olağanüstü fesih yolu ile sona erdirilebileceği kuşkusuzdur³⁴¹. Bu kapsamda acentelik sözleşmesine ilişkin TTK Madde 121 hükmünün veya hizmet akdine ilişkin TBK Madde 435 hükmünün³⁴² kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulanabilir olduğu değerlendirilmektedir.

Öyle ki tek satıcılık sözleşmesi ile taraflar arasında süreklilik arz eden nitelikte borç ilişkisi kurulmakta, bu durum yoğun bir güven ilişkisini beraberinde getirmektedir. Söz konusu güven ilişkisinin taraflardan birinin sözleşmeye aykırılığı nedeni ile zedelenmesi halinde diğer tarafın sözleşmeyle bağlı kalması dürüstlük kuralına aykırılık teşkil edecek ise bu halde sözleşmenin herhangi bir fesih öneli öngörülmezsizin feshedilebilmesi gerekmektedir³⁴³. Bu itibarla tek satıcılık sözleşmesi de sürekli borç ilişkisi doğurması nedeniyle belirli ya da belirsiz süreli olduğu fark etmeksizin önemli bir sebebin varlığı halinde ileriye etkili olarak derhal feshedilebilecektir³⁴⁴.

Öte yandan önemli bir sebep kavramından ne anlaşılması gerektiği de son derece elzemdir. Öğretide önemli sebep kavramı ile haklı neden kavramının eş anlamlı olarak kullanıldığı görülmektedir. Bununla birlikte yasa koyucu tarafından önemli sebep kavramının tanımlanmadığı ve fakat önemli sebebin tespitinin uygulamaya bırakıldığı görülmektedir. Bir başka anlatımla, önemli sebebin varlığı somut olayın özelliklerine göre belirlenecek olup bu konuda hâkimin TMK Madde 4 uyarınca hukuka ve hakkaniyete uygun olmak ve özellikle de menfaatler dengesinin gözetilmesi koşulu ile boşluğu doldurması

³³⁹ İŞGÜZAR, s. 152; DEMİR GÖKYAYLA, s. 194; SELİÇİ, s. 156; TANDOĞAN (1990), s. 56; POROY ve YASAMAN, s. 302.

³⁴⁰ SELİÇİ, s. 157.

³⁴¹ TANDOĞAN (2008), s. 56; DEMİR GÖKYAYLA, s. 195.

³⁴² TBK Madde 435: “Taraflardan her biri, haklı sebeplerle sözleşmeyi derhâl feshedebilir. Sözleşmeyi fesheden taraf, fesih sebebini yazılı olarak bildirmek zorundadır. Sözleşmeyi fesheden taraftan, dürüstlük kurallarına göre hizmet ilişkisini sürdürmesi beklenemeyen bütün durum ve koşullar, haklı sebep sayılır.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 13.12.2021).

³⁴³ SELİÇİ, s. 156-157.

³⁴⁴ SELİÇİ, s. 204; TANDOĞAN (2008), s. 56.; ŞENOL, s. 193; İŞGÜZAR, s. 152.

amaçlanmıştır³⁴⁵. Bu noktada, Demir Gökyayla'ya göre somut olay değerlendirmesinde tek satıcılık sözleşmesinin işlevi ile temeli değerlendirildiğinde, taraflardan birinden veya her ikisinden de fesih öneline ya da sözleşmede belirlenen sürenin bitimine dek sözleşme ile bağlı kalmalarının beklenemeyeceği kanaatine varılıyor ise bu halde tek satıcılık sözleşmesinin feshi için önemli bir sebep olduğu kabul edilmelidir³⁴⁶. Bir başka anlatımla sözleşmenin feshi için haklı bir neden olup olmadığına karar verilebilmesi için menfaatler dengesi gözetilmeli, sözleşmenin ortaya çıkan sebep nedeniyle ifasına devam edilmesi durumunun taraflardan biri veya her ikisi için çekilmez bir hal alıp almadığı konusunda değerlendirme yapılmalıdır³⁴⁷. Nitekim ahde vefa ilkesi (*pacta sunt servanda*) gereği de sözleşmenin çekilmez bir hal alıp almadığına bakılması önem arz etmektedir. Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran niteliği nedeniyle sözleşmenin temelini yoğun bir güven ilişkisi oluşturmaktadır. Dolayısıyla yapılacak değerlendirme neticesinde ortaya çıkan olgu nedeni ile taraflar arasındaki güven ilişkisinin gerçekten sarsıldığı sonucuna varılıyor ise bu olgunun da fesih için önemli bir sebep olduğu kabul edilmelidir³⁴⁸.

Haklı nedenle fesih hakkının kural olarak tarafların meşru menfaatlerini açık bir şekilde zedeleyen esaslı bir sözleşme ihlalinin varlığı halinde kullanılması beklenmektedir³⁴⁹. Buna göre olağanüstü fesih seçeneğine sözleşmenin feshine neden olan tutum ve/veya davranışın objektif olarak belirli bir ağırlıkta olması durumunda başvurulmalıdır. Bazı durumlarda tek başına önemli sayılamayacak birden fazla sebebin bir arada bulunması, önemli bir sebep oluşturabilmekte ve bu kapsamda olağanüstü fesih hakkı kullanılabilir hale gelmektedir³⁵⁰. Diğer taraftan, her ne kadar haklı sebebin çoğu kez taraflardan birinin yükümlülüklerini kusurlu bir şekilde ihlal etmesi sonucu ortaya çıktığı görülmekte ise de haklı sebebin varlığı için kusur aranmamaktadır³⁵¹. Tek satıcılık sözleşmesinde taraflardan her biri için haklı neden sayılabilecek durumlara örnek vermek gerekir ise konunun sağlayıcı ve tek satıcı bakımından ayrı ayrı olmak üzere incelenmesi yerinde olacaktır. Yine bu noktada doktrin ve yargı kararlarına bakılmasının da yol gösterici olduğu değerlendirilmektedir. Bu itibarla, tek satıcının sır saklama, sözleşmede öngörülen

³⁴⁵ KAYA (2018), s. 57.

³⁴⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 195. Benzer görüş için bkz. İŞGÜZAR, s. 155; TANDOĞAN (2008), s. 56.

³⁴⁷ İŞGÜZAR, s. 155; TANDOĞAN (2008), s. 56; SELİÇİ, s. 197.

³⁴⁸ ŞENOL, s. 196-197; DEMİR GÖKYAYLA, s. 195-196; İŞGÜZAR, s. 155.

³⁴⁹ İŞGÜZAR, s. 155; TANDOĞAN (1990), s. 56; DEMİR GÖKYAYLA, s. 195-196.

³⁵⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 197.

³⁵¹ SELİÇİ, s. 194; TANDOĞAN (2008), s. 57; İŞGÜZAR, s. 155.

asgari alım, sürümü arttırma veya rekabet etmeme yükümlülüklerinden birini ihlal etmesi halinde sağlayıcının haklı nedenle sözleşmeyi feshedebileceğini söylemek mümkündür³⁵². Diğer taraftan tek satıcının da kendisine tahsis edilen sözleşme bölgesinin sözleşmeye aykırı şekilde küçültülmesi, sağlayıcının yanlış bilgi vermesi, tek satış hakkının sağlayıcı tarafından ihlal edilmesi ve sözleşme bölgesinde başka bir satıcının siparişlerinin sağlayıcı tarafından kabul edilmesi, sağlayıcının doğrudan satış yapma yasağına aykırı hareket etmesi veya haklı bir sebep olmaksızın tek satıcının sipariş taleplerini reddetmesi durumlarından birinin varlığı halinde sözleşmeyi fesih öneli olmaksızın derhal feshedebileceği değerlendirilmektedir³⁵³. Bu noktada önemle belirtmek gerekir ki haklı sebebin varlığı için muhakkak sözleşmeye aykırılığın gündeme gelmiş olması beklenmediği gibi tarafların sözleşmeye her aykırılığı da sözleşmenin feshini haklı hale getirmemektedir³⁵⁴. Nitekim sözleşmenin dış etkenler sebebiyle imzalanması aşamasından daha farklı bir hale gelmesi halinde de önemli bir sebep var olabilir. Örneğin kişisel ve maddi ilişkileri kötüye gitmesi veya taraflardan birinin diğerine hakaret veya iftira etmesi durumlarında önelsiz fesih gündeme gelebilecektir³⁵⁵. Yine bir tarafın önelsiz fesih hakkını önemli bir sebep bulunmamasına rağmen kullanması durumu, diğer taraf için önemli bir sebep sayılarak önelsiz fesih hakkının kullanılmasına neden olabilecektir. Bununla birlikte sözleşmeden doğan bir yükümlülüğün sık sık kusurlu olarak ihlal edilmesi hali de önelsiz fesih için önemli sebep olarak değerlendirilebilecektir³⁵⁶.

Diğer taraftan sözleşmede olağanüstü fesih hakkının kullanılamayacağına ilişkin öngörülen hükümler geçersizdir³⁵⁷. Sözleşmenin olağan fesih yolu ile sona erdirildiği ve fakat fesih süresinin devam ettiği bir aşamada önemli bir sebebin ortaya çıkması nedeniyle olağanüstü fesih hakkı kullanılabilir³⁵⁸. Bununla birlikte, kural olarak haksız bir olağanüstü feshin, olağan feshe tahvil edilebilmesi mümkündür. Bu halde feshin muhatabının sözleşmenin her durumda sona erdirileceğini biliyor olması ve sözleşmenin fesih süresince devam etmesinin her iki taraf için de beklenebilir olması gerekmektedir³⁵⁹. Ancak olağan fesih hakkının kullanıldığı ve fakat fesih süresinin devam ettiği durumlarda, önemli sebep

³⁵² İŞGÜZAR, s. 156; DEMİR GÖKYAYLA, s. 199.

³⁵³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 202.

³⁵⁴ İŞGÜZAR, s. 156-157; TANDOĞAN (2008), s. 57.

³⁵⁵ KAYA (2018), s. 59.

³⁵⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 202.

³⁵⁷ SUNGURBEY, s. 194; SELİÇİ, s. 164.

³⁵⁸ DEMİR GÖKYAYLA, s. 204.

³⁵⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 206.

öne sürülerek olağan feshin olağanüstü feshe tahvil edilebilmesi mümkün değildir. Bu halde yeni olarak olağanüstü fesih hakkının kullanıldığı kabul edilmelidir³⁶⁰. Taraflardan biri sözleşmeyi kusurlu olarak haksız feshetmiş ise diğer tarafın bundan doğan zararını tazminle yükümlü olacaktır. Bununla birlikte sözleşme diğer tarafın kusurlu davranışı nedeniyle olağanüstü fesih hakkı kullanılarak feshedilmiş ise bu kez fesheden tarafın tazminat talep etme hakkı saklıdır³⁶¹.

Son olarak olağanüstü fesih hakkı, önemli sebebin öğrenildiği tarihten itibaren uygun bir süre içerisinde kullanılmalıdır. Öyle ki fesih sebebinin öğrenilmesine rağmen uzunca bir süre beklenilmesi halinde fesih hakkından vazgeçildiği veya fesih sebebinin yeterince ağır olmadığı veya sözleşmenin devamının çekilmez bir hale gelmediği yorumlarıyla karşılaşılabilecektir³⁶². Burada önemli olan uygun bir düşünme süresi içerisinde fesih hakkının kullanılmasıdır. Bu süre somut olayın özelliklerine göre belirlenmelidir³⁶³. Her halükarda olağanüstü fesih hakkını kullanan tarafın hakkın kötüye kullanılması yasağını ihlal etmemesi gerekmektedir. Bu itibarla oranlılık prensibi de dikkate alınmak suretiyle önelsiz fesih hakkı kullanılmalıdır. Diğer taraftan sadakat yükümlülüğü gereği önelsiz fesih hakkını kullanmak isteyen taraf, ihtar ile fesih nedenini ortadan kalkabileceği durumlarda öncelikle bir ihtarla bulunarak söz konusu fesih nedeninin sona erdirilmemesi veya tekrarlanması durumunda fesih hakkının kullanılacağını bildirerek söz konusu fesih nedeninin bertaraf edilmesini sağlamak üzere gayret göstermelidir³⁶⁴.

4.2. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları

4.2.1. Birel Satış Sözleşmelerine Etkisi

Öncelikle, tek satıcılık sözleşmesi çerçeve sözleşme niteliğini haiz olup bu çerçeve sözleşmenin ifası birel satış sözleşmeleri ile mümkün olabilmektedir. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının alım yükümlülüğü, sağlayıcının ise teslim yükümlülüğü sözleşmenin sona erme anına dek devam etmekte olup bu yükümlülüklerin ifa edilebilmesi ise birel satış sözleşmesinin kurulmasına bağlıdır. Tek satıcılık sözleşmesinin sona

³⁶⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 207.

³⁶¹ YAVUZ (2002), s. 33; TANDOĞAN (2008), s. 59; GENÇ, s. 161.

³⁶² İŞGÜZAR, s. 157; SELİÇİ, s. 166.

³⁶³ SELİÇİ, s. 165-166; İŞGÜZAR, s. 157.

³⁶⁴ DEMİR GÖKYAYLA, s. 211.

ermesinden önce tek satıcı sipariş vermiş, sağlayıcı da bu siparişleri kabul etmiş ve fakat henüz teslim gerçekleşmeden sözleşme sona ermiş olabilmektedir. Bu noktada tek satıcının alım yükümlülüğü ile buna karşılık sağlayıcının teslim yükümlülüğünün devam edip etmediği sorusu önem kazanmaktadır. Bu soruya cevap verilebilmesi için her bir somut olay özelinde değerlendirme yapılması gerekmektedir³⁶⁵. Zira tek satıcılık sözleşmesinin sona erdirilme usulüne bağlı olarak birel satış sözleşmelerinin durumu farklılık gösterebilmektedir.

Gerçekten de tek satıcılık sözleşmesinin, sürenin dolması nedeniyle veya olağan fesih yolu ile sona ermesi halinde, bu sona ermenin kural olarak birel satış sözleşmelerine etkisi bulunmamaktadır. Bir başka anlatımla bu halde sağlayıcının, tek satıcıya sözleşmenin yürürlükte olduğu esnada vermiş olduğu siparişlerini teslim etme; bunun karşılığında tek satıcının da bedel ödeme yükümlülüğü devam etmektedir³⁶⁶. Burada esasen geçerli olarak kurulmuş satış sözleşmelerinin ifası gündeme gelmektedir³⁶⁷. Öyle ki birel satış sözleşmelerinin kaderi çerçeve sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinden bağımsız olup birel satış sözleşmelerinin ifasına devam edilmemesi akde aykırılığı gündeme getirebilecektir. Bu sebeple, olağan fesih hakkının kullanılması ile tek satıcılık sözleşmesi sona erdirilmiş ise fesih önelinin sonuna dek sözleşmenin devam ettiği kabul edilmekte olup bu kapsamda sözleşmenin sona ermesinden önce siparişi verilen ancak teslimi gerçekleşmeyen malların gönderiminin sağlanması, buna karşılık malların bedelinin ödenmesi gerekmektedir. Yine fesih öneli bitimine dek tek satıcının yeni siparişler vermesi mümkündür³⁶⁸. Tek satıcılık sözleşmesindeki sağlayıcının teslim yükümlülüğü genel teslim yükümlülüğü olup bu yükümlülüğüne aykırılığı, tek satıcı ile akdettiği birel satış sözleşmelerinde kesin ve belirli miktar olarak öngörülen malların teslim edilmemesi anlamına da gelmektedir³⁶⁹. Bu halde sağlayıcının genel teslim yükümlülüğüne aykırılığı sözleşmenin devam ettirilmesini çekilmez hale getirmiş ise tek satıcının sözleşmeyi haklı nedenle sona erdirerek tazminat talep etme hakkı saklıdır. Bu durum tek satıcılık sözleşmesindeki genel teslim yükümlülüğü açısından, haklı neden kabul edilebilecek kadar ağır değil ise tek satıcı dilerse çerçeve sözleşme kapsamında kurulan ve geçerli bir satış

³⁶⁵ İŞGÜZAR, s. 159; ŞENOL, s. 225.

³⁶⁶ GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24; İŞGÜZAR, s. 159; DEMİR GÖKYAYLA, s. 212; ŞENOL, s. 225; TANDOĞAN (2008), s. 58.

³⁶⁷ İŞGÜZAR, s. 159.

³⁶⁸ TANDOĞAN (2008), s. 58; İŞGÜZAR, s. 159.

³⁶⁹ İŞGÜZAR, s. 89.

sözleşmesi olan birel satış sözleşmesinde akde aykırılık nedeni ile temerrüt hükümlerinden yararlanabilecektir³⁷⁰. Bu noktada hemen belirtelim ki birel satış sözleşmelerinin ifası ise tarafların sadakat borcu ile sınırlı olup buna göre tek satıcılık sözleşmesinin sona erdiği ve fakat henüz ifa edilmemiş birel satış sözleşmeleri bakımından sağlayıcıdan tek satıcı ile ticari ilişkisine devam etmesinin beklenemeyeceği durumlarda, sağlayıcının teslim yükümlülüğünün devam etmediğinin kabulü gerekmektedir³⁷¹. Ayrıca somut olayın özelliklerine göre sağlayıcı söz konusu edimlerinin ifası nedeniyle ekonomik özgürlüğü kısıtlanarak tek satıcıya yıllar boyu bağlı kalacak ise teslim borcunu yerine getirmeyebilecektir.

Tek satıcılık sözleşmesinin olağanüstü fesih ile sona erdirilmesi halinde ise şayet fesih sebebi taraflardan birinin kusurlu bir davranışından doğmuş ise kural olarak fesheden tarafın birel satış sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmesi beklenemeyecektir. Zira bu halde güven ilişkisinin zedelendiği kabul edilmektedir³⁷². Burada önemli olan fesih sebebine konu kusurlu davranışın sözleşme ilişkisine derhal son verebilecek nitelikte/ağırlıkta olmasıdır. Fesih nedeni birel satış sözleşmelerinin yerine getirilmemesini haklı kılacak nitelikte değil ise bu durumda birel satış sözleşmesinin ifasına devam edilmesi adil olacaktır³⁷³.

4.2.2. Tek Satıcının Stokunda Kalan Malların Sağlayıcı Tarafından Alınması

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi halinde tek satıcının stokunda mal ve/veya yedek parça kalması durumunda bunların akıbetinin ne olacağı sorunu gündeme gelmektedir³⁷⁴. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesinin sona erdiği bazı durumlarda tek satıcının elinde artık satamayacağı mallar ile müşteri hizmetleri yükümlülüğü gereği yerine getirdiği teknik hizmete dair yedek parçalar kalabilmektedir³⁷⁵. Tek satıcının, bağımsız bir tacir olarak

³⁷⁰ ŞENOL, s. 226; KAYA (2018), s. 60.

³⁷¹ İŞGÜZAR, s. 159; DEMİR GÖKYAYLA, s. 213; TANDOĞAN (2008), s. 58; GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24.

³⁷² DEMİR GÖKYAYLA, s. 213-214; İŞGÜZAR, s. 159; ŞENOL, s. 226.

³⁷³ "Sözleşmenin tek satıcının kusurlu bir davranışı ile olağanüstü fesih yoluyla feshedilmesi halinde, tek satıcının menfaatleri de tamamen ihmal edilemez. Kural olarak, tek satıcının önelsiz bir feshe hazır olmadığı dikkate alınmalıdır. Ticari ilişkinin derhal sona erdirilmesi zorunlu değilse, dürüstlük kuralları, satış sözleşmelerinin üretici tarafından ifa edilmesini gerektirir. Bkz. EBENROTH, C. T. (1980).

Absatzmittlungsverträge im Spannungsverhältnis von Kartell-und Zivilrecht. Konstanz, s. 211." aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 213; İŞGÜZAR, s. 159; GÜRKAYNAK ve diğer. s. 14-24; TANDOĞAN (2008), s. 58.

³⁷⁴ İŞGÜZAR, s. 160; DEMİR GÖKYAYLA, s. 214.

³⁷⁵ DEMİR GÖKYAYLA, s. 216; ŞENOL, s. 227.

kendi adına ve hesabına hareket ettiği gerekçeleri ile kural olarak yapmış olduğu ticarete ilişkin risklere bizatihi kendisinin katlanması gerekmekte olup buna göre sözleşmenin sona ermesi halinde elinde kalan malların ve yedek parçaların riskine de tek satıcı katlanmalıdır³⁷⁶. Ne var ki, sözleşmede açıkça stok yapma yükümlülüğü öngörülmuş veya işin niteliği gereği stok yapılması gerekiyor ise bu halde sağlayıcının tek satıcının elinde kalan malları geri alma yükümlülüğü olduğu kabul edilmektedir³⁷⁷. Diğer taraftan belirtmek gerekir ki sözleşmede açıkça öngörülmuş olup olmadığı fark etmeksizin tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının sözleşme konusu mallara ilişkin uygun bir stok yapma yükümlülüğü bulunmakta olup buna karşılık da sözleşmenin tek satıcının kusuru hariç olmak üzere sona ermesi halinde sağlayıcının tek satıcının elinde kalan malları kural olarak geri alması gerekmektedir. Zira sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olsa da tek satıcının sözleşme konusu malları müşterilerine zamanında ve seri olarak dağıtabilmesi için uygun bir stok yapması işin niteliği gereğidir. Bu halde, kural olarak salt sözleşmede açıkça stok yapma yükümlülüğünün düzenlenmediğinden hareketle, sözleşmenin sona ermesi ile henüz satılmamış tek satıcının elinde kalan malların geri alınmaması dürüstlük kuralına ve hakkaniyete aykırılık teşkil edecektir. Aksinin kabulü ise tek satıcının stok yapmaktan kaçınmasına ve sürümü arttırma yükümlülüğünü gereği gibi ifa edememesine neden olabilecektir³⁷⁸.

Belirtmek gerekir ki tek satıcının stok yapma yükümlülüğü, sürümü arttırma ve müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğünden doğmaktadır. Bu anlamda tek satıcının stok yapma yükümlülüğü sözleşmeden doğan bir yükümlülüktür³⁷⁹. Buna karşılık sağlayıcının da tek satıcıya karşı sadakat borcu bulunmaktadır. Sözleşmenin sona ermesi halinde tek satıcının stokunda kalan malları iade alma yükümlülüğü de sağlayıcının sadakat borcunun bir yansımasıdır³⁸⁰. Gerçekten de her ne kadar tek satıcı sözleşmenin sona ermesi ile elinde kalan malları satamayacak ise de sağlayıcının bizatihi kendisinin veya başka bir tek satıcı vasıtasıyla söz konusu malları satması mümkündür. Bu itibarla sözleşmenin sona ermesi halinde sağlayıcının tek satıcının stokunda kalan malları geri alma yükümlülüğünün olmadığı kabul edilmesi sağlayıcının sadakat borcu ile bağdaşmayacaktır³⁸¹. Bununla

³⁷⁶ ŞENOL, s. 227; GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24.

³⁷⁷ DEMİR GÖKYAYLA, s. 215-216; ŞENOL, s. 227.

³⁷⁸ ŞENOL, s. 230; GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24; DEMİR GÖKYAYLA, s. 216.

³⁷⁹ ŞENOL, s. 230.

³⁸⁰ GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24; ŞENOL, s. 230; DEMİR GÖKYAYLA, s. 216.

³⁸¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 215-216; ŞENOL, s. 230.

birlikte tek satıcının sözleşme kapsamında kurmak ve işletmekle yükümlü olduğu atölyesindeki ekipmanlar ile yedek parçalar konusunda ayrı bir değerlendirme yapmak gerekmektedir. Buna göre yapılacak değerlendirmede, tek satıcının ekipmanları/yedek parçaları kullanmış olmakla bunlardan kazanç sağladığı sonucuna varılıyor ise bu halde bunlar için geri alma talebinde bulunulamayacaktır. Fakat sağlayıcının kusurlu davranışı nedeniyle sözleşmenin tek satıcı tarafından feshedildiği durumlarda, tazminat yükümlülüğü kapsamında söz konusu malları da tek satıcıdan geri alması gerektiği değerlendirilmektedir³⁸².

Bununla birlikte sağlayıcının her durumda koşulsuz olarak sözleşmenin sona ermesi halinde tek satıcının stokunda kalan malları iade alacağını kabul edilebilmesi mümkün değildir. Öncelikle sözleşmenin tek satıcının kusuru ile sona ermemiş olması gerekmektedir; şayet sözleşme tek satıcının kusuru ile sona ermiş ise sağlayıcının da stokta kalan malları geri alma yükümlülüğü bulunmamaktadır³⁸³. Bununla birlikte tek satıcı, sözleşmenin sona ermesi halinde stokunda kalan malları sağlayıcıdan veya sağlayıcının belirlediği üçüncü kişilerden aldığını ispat edebilmelidir³⁸⁴. Diğer taraftan, tek satıcının stokunda kalan malların sağlayıcı tarafından geri alınabilmesi için stok yapma konusunda takdir hatası yapmamış olması beklenmektedir. Öyle ki tek satıcının kusuruyla gerçekte sözleşmenin ifasına yetecek şekilde stok varken bunun ötesinde stok yapması durumunda veya stokların kötüleşmesine neden olması halinde sağlayıcının söz konusu malları geri alma yükümlülüğünün olduğu kabul edilemeyecektir. Burada tek satıcının kusuru nedeniyle kendi dağıtım sistemine ilişkin riskleri üstelenmesi gerekmektedir. Tek satıcının fesih öneli boyunca stokların neden satılamadığını da açıklayabiliyor olması gerekmektedir. Şayet tek satıcının kusuru ile mallar satılamamış ise sağlayıcıdan sözleşmenin sona ermesinden sonra bunları satın alması istenemeyecektir. Yine benzer şekilde olağan fesih beyanından sonra fesih süresi içerisinde tek satıcının stok yapması halinde, sağlayıcının bunları da geri alması beklenemeyecektir. Bununla birlikte tek satıcı sözleşmenin sona ermesi durumunda ilk olarak satabileceği malları değerlendirip akabinde geri alma talebinde bulunur ise bu durumda sağlayıcının geri alma zorunluluğu olmadığı kabul edilmektedir. Öyle ki sözleşmede aksine bir düzenleme olmadıkça tek satıcının sözleşmenin sona ermesi ile

³⁸² EBENROHT, s. 214. aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 226.

³⁸³ GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24; DEMİR GÖKYAYLA, s. 218; ŞENOL, s. 233.

³⁸⁴ ŞENOL, s. 232; DEMİR GÖKYAYLA, s. 216.

stokunda kalan malların tamamını sağlayıcıya vermesi gerekmektedir³⁸⁵. Hemen belirtelim ki yukarıda sayılan geri alma zorunluluğunun olmadığı hallerde, sağlayıcı pek tabi kendi isteğiyle malları geri almaya karar verebilir. Bu durum sağlayıcının geri alma yükümlülüğünün değil geri alma hakkının bir yansımasıdır³⁸⁶.

Öte yandan tek satıcılık sözleşmesi her iki tarafın da kusuru nedeniyle sona ermiş ise bu halde menfaat dengesinin kurulması gerekmektedir. Buna göre tarafların devam eden sadakat yükümlülüğüne de uygun olacak şekilde tek satıcının stokunda kalan malların üzerindeki riskler tarafların kusuru oranında paylaştırılmalıdır. Sağlayıcı bu durumda tek satıcının stokunda kalan malları geri alırken bedelde indirim yapılmasını talep edebilecektir³⁸⁷. Sağlayıcı davranışları nedeniyle sözleşmenin feshine sebebiyet vermiş ise sadakat yükümlülüğünden bağımsız olarak tek satıcının stokunda kalan malları tazminat borcu kapsamında geri almakla yükümlü olacaktır³⁸⁸. Hemen belirtelim ki tek satıcının sağlayıcının davranışları nedeniyle olağanüstü fesih hakkını kullanarak sözleşmeyi sona erdirdiği durumlarda, uğradığı zararın giderilmesini talep etme hakkı saklıdır. Bu halde tazminat, sözleşmenin feshedilmemesi halindeki duruma göre belirlenecektir³⁸⁹.

Söz konusu malların geri alınması durumunda hangi fiyattan alınacağına ilişkin hükümler sözleşmede öngörülebilir. Ancak bu konu hakkında sözleşmede herhangi bir düzenleme bulunmuyor ise bu halde somut olayın özelliklerine bakılarak hakkaniyete uygun olacak şekilde malların geri alım fiyatının belirlenmesi doğru olacaktır. Burada geri alma yükümlülüğünün sağlayıcının sadakat yükümlülüğünden mi yoksa tazminat yükümlülüğünden mi doğduğuna bakılması yerinde olacaktır. Şayet geri alma yükümlülüğü sadakat borcundan doğuyorsa, hakkaniyet gereği sağlayıcının maliyet fiyatlarına itibar edilmesi uygun olacaktır. Bununla birlikte sözleşme sağlayıcının kusurlu davranışı nedeniyle sona ermiş ise sağlayıcının tazminat borcu gereği geri alma yükümlülüğünde tek satıcının zararını gidermesi esas olduğundan söz konusu malların tek satıcının satış fiyatından alınması gerekecektir³⁹⁰.

³⁸⁵ DEMİR GÖKYAYLA, s. 217.

³⁸⁶ ŞENOL, s. 232-233.

³⁸⁷ ŞENOL, s. 233-234; DEMİR GÖKYAYLA, s. 219.

³⁸⁸ DEMİR GÖKYAYLA, s. 220-221; ŞENOL, s. 235.

³⁸⁹ ŞENOL; s. 235; DEMİR GÖKYAYLA, s. 221.

³⁹⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 222; ŞENOL, s. 236; GÜRKAYNAK ve diğer., s. 14-24.

Son olarak, geri alma yükümlülüğünün sağlayıcının sadakat borcundan doğduğu durumlarda, tek satıcının somut olayın özelliklerine göre makul sayılabilecek bir sürede elinde kalan malları değerlendirerek sağlayıcıya geri alma talebinde bulunması gerekmektedir. Aksi halde herhangi bir zorunluluk olmamasına rağmen tek satıcının stokunda kalan malları bir süre daha elinde tutması, söz konusu malların geri alınmasından ziyade stokunda kalması arzusuna delalet edecektir³⁹¹. Makul sürenin ise fesih öneli, stokta kalan malların nitelikleri ve faaliyette bulunulan sektörün özellikleri dikkate alınarak belirlenmesi uygun olacaktır. Örneğin fesih öneli kısa olan ve malların çabuk bozulma ihtimali olan senaryoda tek satıcının stokunda kalan malların geri alınmasına yönelik talebini kısa sürede iletmesi gerekecektir³⁹². Bununla birlikte tek satıcının geri alma talebinde bulunma süresine ilişkin sözleşmeye hüküm eklenmesi de mümkündür.

4.2.3. Zararların Giderilmesine Yönelik Karşılıklı Talepler

İlk olarak tek satıcılık sözleşmesinin sona erdirilmesi durumunda zararların karşılıklı giderilmesine ilişkin talepler gündeme gelebilmekte, tazminat yükümlülüğü doğabilmektedir. Bu konuyu kendi içinde (i) sözleşmenin haklı feshinde tazminat talebi ile (ii) sözleşmenin olağan fesih veya sözleşme süresinin bitimi nedeniyle sona ermesi halinde tek satıcının maliyeti karşılanmayan yatırımlarına ilişkin tazminat talebi olarak iki başlık altında incelemek uygun olacaktır.

Öncelikle sözleşmenin olağanüstü fesih ile önemli bir sebebe dayanılarak feshedilmesi halinde, zarar gören taraf, kusurlu davranışı nedeniyle sözleşmenin önelsiz feshine sebep olan taraftan zararlarının giderilmesini isteyebilecektir. Söz konusu tazminat yükümlülüğü borcun gereği gibi ifa edilmemesinden doğan ve genel hükümlerde düzenlenen bir yükümlülüktür³⁹³. Gerçekten de TBK Madde 126 uyarınca sürekli borç ilişkilerinin haklı nedenle derhal feshinde, sözleşmeyi fesheden tarafın sözleşmenin süresinden önce feshedilmesi nedeniyle doğan zararlarının tazmini talep edebileceği öngörülmüştür³⁹⁴. Burada zararın hesaplanması, sözleşmenin ifasına devam edilmiş olsaydı fesheden tarafın elde edeceği karın ne olacağının bulunması suretiyle gerçekleşmektedir³⁹⁵. Buna göre

³⁹¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 223.

³⁹² ŞENOL, s. 236; DEMİR GÖKYAYLA, s. 224.

³⁹³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 207; ŞENOL, s. 287-288.

³⁹⁴ ŞENOL, 287; DEMİR GÖKYAYLA, s. 207-208; TANDOĞAN (2008), s. 59.

³⁹⁵ TANDOĞAN (2008), s. 59; ŞENOL, 288; DEMİR GÖKYAYLA, s. 207-208.

sözleşmenin belirsiz süreli olduğu durumlarda, sözleşme önelsiz feshedilmeyerek bir sonraki olağan fesih süresinin sonuna dek devam edecek olsa idi uğranılmayacak olan müspet zarar hesaplanmaktadır. Sözleşmenin belirli süreli olduğu durumlarda ise sözleşme belirli sürenin sonuna dek devam edecek olsaydı uğranılmayacak olunan müspet zarar hesaplanmaktadır. Benzer şekilde sözleşmeyi haksız olarak önelsiz fesheden taraf, diğer tarafın bundan doğan zararını tazminle yükümlüdür. Bu tazminat yükümlülüğü de TBK'da yer alan genel hükümlerden doğmaktadır³⁹⁶.

Diğer taraftan, belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshi veya belirli süreli sözleşmenin uzatılmaması neticesinde sona ermesi durumunda, maliyetleri henüz karşılanmamış yatırımların durumunun ne olacağı konusu gündeme gelmektedir. Bilindiği üzere tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu kapsamda tek satıcı sürekli borç niteliğinde olan tek satıcılık sözleşmesinin gerek uzun vadeli olacağı inancı ile gerek sürümü arttırma yükümlülüğü uyarınca yüksek maliyetli yatırımlar yapabilmektedir. Söz konusu bu yatırımlar bazen sözleşme konusu malların niteliği gereği bazen de sağlayıcının dağıtım sistemine ayak uydurulabilmesi için sözleşmenin devamı boyunca da devam edebilmektedir. Kural olarak tek satıcının söz konusu maliyetlere bağımsız bir tacir olarak bizatihi kendisinin katlanması beklenmektedir³⁹⁷. Bununla birlikte sağlayıcı tarafından sözleşmenin olağan fesih ile sona erdirilmesi veya belirli süreli sözleşmenin uzatılmaması nedeni ile sözleşmenin sona ermesi durumlarında, bu yatırımlarının maliyeti henüz karşılanmamış ise tek satıcının buna karşı korunması gerektiği savunulmaktadır³⁹⁸. Öyle ki tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç ilişkisi niteliği gereği taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi yaratmaktadır. Tarafların birbirlerine karşı sadakat yükümlülükleri vardır ve sözleşme sona erse de bu yükümlülük devam etmektedir. Tek satıcının yapmış olduğu yatırımların maliyetini karşılayamadan sözleşmenin sona erdirilmesi durumunda ise sağlayıcının bu sadakat yükümlülüğünü ihlal ettiği değerlendirilmektedir³⁹⁹. Sağlayıcının sadakat yükümlülüğüne aykırı olarak sözleşmeyi feshettiğinin kabulü için şu koşulların gerçekleşmesi gerekmektedir: (i) Tek satıcının yaptığı yatırımlara sağlayıcı neden olmalıdır; (ii) sağlayıcı tek satıcı nezdinde sözleşmenin devam edileceğine yönelik güven duygusu yaratmalıdır; (iii) tek satıcı da bu

³⁹⁶ ŞENOL, s. 287; DEMİR GÖKYAYLA, s. 207; TANDOĞAN (2008), s. 59.

³⁹⁷ TANDOĞAN (2008), s. 59; DEMİR GÖKYAYLA, s. 228.

³⁹⁸ ŞENOL, s. 299; DEMİR GÖKYAYLA, s. 227.

³⁹⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 228-229; ŞENOL, s. 299.

yatırımları sözleşmenin devam edeceğine olan güven nedeniyle yapmalıdır; (iv) tek satıcının bu güveni korunmaya değer olmalıdır ve son olarak (v) tek satıcının söz konusu yatırımlarını başka bir şekilde değerlendirmesi mümkün olmamalıdır⁴⁰⁰. Bu tazminatın kapsamına esasen sözleşme konusu malların daha iyi pazarlanması, sunulması ve dağıtımının sağlanabilmesi için yapılan maliyetler ile uzun sürede karşılanabilecek nitelikteki yatırımlar girmektedir. Tek satıcının kendi iradesi ve inisiyatifi ile yaptığı yatırımlar söz konusu tazminat kapsamında değildir. Zira yukarıda belirtildiği üzere bu yatırımlara sağlayıcı neden olmalı veya tarafların anlaşması ile karar verilmelidir⁴⁰¹. Pek tabi sözleşmenin tek satıcının kusuru nedeniyle feshedilmesi durumunda tek satıcının tazminat talebinde bulunabilmesi mümkün değildir.

Son olarak tazminat dışında taraflar sözleşmede kararlaştırılmış ise cezai şart talep edebilecektir. Cezai şart bilindiği üzere sözleşmenin hiç veya gereği gibi ifa edilmemesi halinde borçlunun alacaklıya vermeyi taahhüt ettiği parayı veya ekonomik değere sahip belirli bir edimi ifade etmektedir⁴⁰². Tek satıcılık sözleşmesinde uygulamada genellikle tek satıcının asgari alım yükümlüğüne aykırılığı halinde cezai şart uygulanacağı yönünde hükümler öngörülmektedir. Cezai şarta dair hükümler tek satıcılık sözleşmesinin içinde öngörülebileceği gibi ayrı bir sözleşmede de düzenlenebilmektedir⁴⁰³. Bu itibarla, cezai şart tek satıcılık sözleşmesinde öngörülmüş ise çerçeve bir sözleşme ile düzenlenmiş olması nedeni ile asıl borçtan önce kararlaştırılmış olmaktadır. Buna göre cezai şartın uygulanabilmesi için önce asıl borcun doğması akabinde söz konusu bu borcun ihlal edilmesi gerekmektedir⁴⁰⁴. Öte yandan cezai şartın miktarı TBK Madde 27 hükümlerine uygun olması koşulu ile taraflarca serbestçe belirlenebilmektedir. Bununla birlikte TBK Madde 182/3 uyarınca hâkim, aşırı gördüğü cezai şartı kendiliğinden indirebilmektedir. Ancak cezai şartı kabul eden taraf tacir ise kural olarak TTK Madde 22 uyarınca söz konusu cezai şartın aşırı olduğu iddiasına dayanarak indirilmesini isteyemeyecektir. Fakat söz konusu cezai şart

⁴⁰⁰ “Doktrinde, önemli olanın, üreticinin davranışlarının, tek satıcıda, yatırımları gerçekleştirmesi halinde sözleşmesinin yenileneceği düşüncesini uyandırması olduğu ifade edilmiştir. Üretici bu yönlendirmeyi, imalı bir dikkat çekme, davet, tavsiye, talimat hatta teşvik, yüreklendirme gibi az çok zorlayıcı bir şekle büründürülebilir. Tüm bunların her zaman tek satıcı için tek bir anlamı vardır: Tek satıcı, yatırımları yapmazsa sözleşme ilişkisinin süremeyeceğini bilir. Ancak bu yatırımları yaparsa, haklı olarak sözleşmenin devam etmesini bekler. Artık tek satıcı üreticiye güvenmek durumundadır. Bkz.: LICARI, s. 481.” aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 229.

⁴⁰¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 236; ŞENOL, s. 302.

⁴⁰² HATEMİ, H. ve GÖKYAYLA, K. E. (2011). *Borçlar Hukuku Genel Bölüm*. İstanbul, s. 345.

⁴⁰³ KOCAĞA, K. (2018). *Ceza Koşulu*. Ankara: Yetkin Yayınları, s. 103 vd.

⁴⁰⁴ KOCAĞA, s. 156.

tacirin ekonomik açıdan mahvına ve/veya yok olmasına neden olacak kadar ağır ise bu halde borçlu tacirin talebi üzerine cezai şart hâkim tarafından indirilebilecektir⁴⁰⁵. Cezai şart asıl borca bağlı fer'i bir borç olduğundan geçerliliği ve varlığı asıl borca bağlıdır. Bu anlamda asıl borcun sona ermesi halinde kural olarak cezai şart da sona erecektir. Bununla birlikte cezai şart bir defa muaccel hale gelmiş ise bağımsız bir alacak niteliğini kazanacak olup asıl borca bağlılığı sona erecektir⁴⁰⁶. Tek satıcılık sözleşmesinde TBK Madde 179/1 uyarınca seçimlik ceza koşulu yani sözleşmenin hiç veya gereği gibi ifa edilmemesi durumunda borcun ya da cezanın ifasına ilişkin hükümler öngörülebileceği gibi taraflar TBK Madde 179/2 uyarınca borcun belirli zaman veya yerde ifa edilmemesi durumuna karşı ceza koşulu yani ifaya eklenen cezai şart da kararlaştırabilirler⁴⁰⁷. Bununla birlikte TBK 179 hükmü emredici nitelikte olmadığından tarafların aksi yönde düzenleme yapabilmesi de mümkündür.

4.2.4. Tek Satıcıya Verilen Belge ve Malzemelerin İade Edilmesi

Tek satıcılık sözleşmesinin iş görme sözleşmesi özelliği nedeniyle vekâlet sözleşmesine ilişkin TBK Madde 508 hükmünün niteliğine uygun düştüğü ölçüde tek

⁴⁰⁵ Yargıtay 3. Hukuk Dairesi'nin 05.12.2017 tarih ve 2017/15056E., 2017/17040K. sayılı kararı ile "Dava, itirazın iptali istemine ilişkindir. T.B.K. 182/ son maddesi hâkime fahiş gördüğü cezai şartı indirme yükümlülüğünü vermiştir. Bunun sonucu olarak aşırı görülen cezai şartın indirilmesinde tazmin ve ceza dengeli olarak korunmalıdır. Ticari olmayan işlemlerde bu kuraldan dolayı borçlu ileri sürmese bile, hâkim cezai şarttan indirim yapıp yapılmayacağını doğrudan görevinden ötürü saptamalıdır. Öte yandan TTK'nın 22 (eski 24) maddesi gereğince tacir sıfatını haiz borçlu cezai şartın indirilmesini isteyemez ise de kararlaştırılan ceza tutarı borçlunun iktisaden sarsılmasını, çöküntüye uğramasını mucip olacak ise indirim isteyebileceği uygulamada kabul edilmektedir." şeklinde hüküm kurulmuştur. (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 15.12.2021). Yine Yargıtay 3. Hukuk Dairesi'nin 21.06.2017 tarih ve 2017/11148E., 2017/10611K. sayılı kararı ile "Öte yandan Mahkemenin de kabulünde olduğu üzere, sözleşmenin tarafları ceza miktarını tayinde serbest olmakla birlikte hükmedilecek ceza tutarının hak, adalet ve nefaset kurallarına da uygun olması gerekir. TBK. 182/son maddesi gereğince Hâkim borçluyu iktisaden sarsan ceza miktarını tenkisle mükellef olup, hâkim tarafından resen nazara alınması gereken bu hüküm açısından; borca aykırı davranılması yüzünden uğranılan zarar ile tayin edilen ceza tutarı arasında adalet ve hakkaniyet ölçüsünü zedeleyen bir fark bulunmamalıdır. Esasen TTK'nın 22'nci maddesi gereğince tacir sıfatını haiz borçlu cezai şartın indirilmesini isteyemez ise de, kararlaştırılan ceza tutarı borçlunun iktisaden sarsılmasını, çöküntüye uğramasını mucip olacak ise indirim isteyebileceği uygulamada kabul edilmektedir." şeklinde hüküm kurulmuştur. (www.lexpera.com.tr, erişim tarihi 15.12.2021).

⁴⁰⁶ KOCAĞA, s. 156.

⁴⁰⁷ TBK Madde 179: "Bir sözleşmenin hiç veya gereği gibi ifa edilmemesi durumu için bir ceza kararlaştırılmışsa, aksi sözleşmeden anlaşılmadıkça alacaklı, ya borcun ya da cezanın ifasını isteyebilir. Ceza, borcun belirlenen zaman veya yerde ifa edilmemesi durumu için kararlaştırılmışsa alacaklı, hakkından açıkça feragat etmiş veya ifayı çekincesiz olarak kabul etmiş olmadıkça, asıl borçla birlikte cezanın ifasını da isteyebilir.

Borçlunun, kararlaştırılan cezayı ifa ederek sözleşmeyi, dönme veya fesih suretiyle sona erdirmeye yetkili olduğunu ispat etme hakkı saklıdır." (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 15.12.2021).

satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanması mümkündür. Anılan hüküm uyarınca vekâlet sözleşmesinde vekilin her ne nam altında olursa olsun almış olduğu şeyi müvekkiline iade etme yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu itibarla tek satıcının da kendisine verilen belge ve malzemeleri sözleşmenin sona ermesinden sonra sağlayıcıya iade etmesi gerektiği değerlendirilmektedir⁴⁰⁸. Söz konusu yükümlülük kapsamına iş talimatları, sağlayıcı tarafından verilen müşteri listeleri, reklam ve bilgi malzemeleri, fiyat listeleri ve mal örneklerinin girdiği kabul edilmektedir⁴⁰⁹. Bununla birlikte tek satıcı anılan malzemelerin karşılığında bir bedel ödemiş ise söz konusu bedelin kendisine iade edilmesini talep edebilecek; aksi durumda sağlayıcıya söz konusu belge ve malzemeleri geri vermekten imtina edebilecektir⁴¹⁰. Zira tek satıcının bu yükümlülüğü yalnızca kendisine bedelsiz verilen malzemeler için geçerlidir. Diğer taraftan, tek satıcı sözleşmenin sona ermesi ile birlikte sağlayıcıya geri vermekle yükümlü olduğu malzemelere kusuruyla zarar verir veya bunları kaybederse, sağlayıcının bundan doğan zararlarını tazmin etmekle yükümlü olacaktır⁴¹¹.

4.2.5. Denkleştirme İstemi

4.2.5.1. Denkleştirme İsteminin Tanımı, Hukuki Niteliği ve Mevzuattaki Yeri

Denkleştirme istemi⁴¹², tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinin en önemli sonuçlarından biridir. Denkleştirme istemi tek satıcının bizatihi kendi faaliyetleri (özellikle de asli edim yükümlülüğü olan sürümü attırıcı faaliyetlerde bulunması) neticesinde elde

⁴⁰⁸ İŞGÜZAR, s. 169; DEMİR GÖKYAYLA, s. 240; TANDOĞAN (2008), s. 60.

⁴⁰⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 240; ŞENOL, 238; TANDOĞAN (2008), s. 60.

⁴¹⁰ ŞENOL, 238; TANDOĞAN (2008), s. 60; DEMİR GÖKYAYLA, s. 240.

⁴¹¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 240; ŞENOL, s. 240.

⁴¹² Hukukumuzda “portföy tazminatı”, “portföy akçesi” ve “müşteri tazminatı” olarak da bilinmektedir. “Portföy tazminatı; Türk Hukuku’nda 1996 yılında, bir sigorta acentesinin, sözleşmenin feshiyle birlikte mahrum kaldığı komisyonlar kapsamında özel bir tazminat talep etmesiyle ilk kez gündeme gelmiştir. O dönemde yürürlükte olan 6762 sayılı eski Türk Ticaret Kanunu’nda, portföy tazminatı yer almamasına rağmen, Yargıtay 11. Hukuk Dairesi vermiş olduğu iki kararla sözleşmesi feshedilen acentelere mahrum kaldığı komisyonlarla ilgili olarak “hakkaniyetli” bir tazminata hükmedilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu özel tazminat ilk defa 2007 yılında Sigorta Kanunu’nda sigorta acenteleriyle ilgili 23(16) maddesinde düzenlenmiştir: “Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra sigorta şirketi sigorta acentesinin portföyü sayesinde önemli menfaatler elde ediyor ve hakkaniyet gerektiriyorsa, sigorta acentesi, sigorta şirketinden tazminat talep edebilir.” aktaran AKKURT, M. ve KURT, S. (2020). Acentelik ve Tek Satıcılık Sözleşmesinden Kaynaklanan Portföy Tazminatı. Ankara: Adalet Yayınevi, s. 13.

etmiş olduğu müşteri çevresinin sözleşme sonunda sağlayıcıya devredilmesinin bir karşılığıdır⁴¹³.

Şüphesiz ki müşteri çevresi tek satıcının yatırımlarının, emek ve çabasının sonucunda oluşmakta; sözleşme süresince de büyümeye devam etmektedir. Gerçekten de tek satıcı kendisine bırakılan sözleşme bölgesinde sözleşme konu malların pazarlanmasına ilişkin yürütmüş olduğu bağımsız faaliyetler vasıtasıyla müşteri portföyü edinmektedir. Tek satıcılık sözleşmenin sona ermesiyle söz konusu müşteri portföyünden sağlayıcı yararlanmaya devam edecektir. Öyle ki sözleşmenin sona ermesiyle tek satıcı sağlayıcının markasına ait malları kendi müşteri çevresine satamayacaktır. Sağlayıcının tek satıcının yarattığı müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesinden sonra yararlanmasıyla ticari bir değer ortaya çıktığı kabul edilmektedir. İşte bu noktada tek satıcının denkleştirme istemi hakkı söz konusu ortaya çıkan ticari değer denkleştirilmesine hizmet etmektedir⁴¹⁴. Bir başka anlatımla denkleştirme istemi, tek satıcının kendi emek ve çabası ile yaratmış olduğu müşteri çevresini sözleşmenin bitimi ile kaybetmesi neticesinde uğrayacağı menfaat kaybı ile buna karşılık sağlayıcının söz konusu müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesiyle birlikte yararlanmaya devam etmesi neticesinde elde edeceği kazancın denkleştirilmesi talebidir⁴¹⁵.

Denkleştirme isteminin hukuki niteliğine bakılacak olur ise öncelikle denkleştirme isteminin herhangi bir yardım ya da destek talebi veya tazminat olmadığını belirtmek yerinde olacaktır⁴¹⁶. Denkleştirme isteminin ortaya çıkmasında ve miktarının belirlenmesinde hakkaniyet düşüncesi yatmaktadır⁴¹⁷. Öyle ki denkleştirme istemi ile amaçlanan sözleşmenin sona ermesiyle ortaya çıkan ve tek satıcı aleyhine olan haksızlıklara karşı tek satıcının

⁴¹³ KAYA, A. (2013). *Ticaret Kanunu Şerhi/Acentelik*. İstanbul, s. 231-232; AYAN, s. 94.

⁴¹⁴ KAYIHAN, Ş. (2018). *Türk Ticaret Kanunu ve Türk Borçlar Kanunu Işığında Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Gözden Geçirilmiş ve 6762 Sayılı Türk Ticaret Kanunu ve 61022 Sayılı Türk Borçlar Kanunu ile Karşılaştırmalı*. 5. Ba., Ankara: Umuttepe Yayınları, s. 185; DEMİR GÖKYAYLA, s. 248.; AYAN, s. 97.

⁴¹⁵ ERDEM (2003), s. 91; AYAN, s. 103. Benzer yönde Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 05.04.2016 tarih ve 2015/7834 E., 2006/3665 K. sayılı kararı ile denkleştirme istemi "acentenin veya tek satıcının sözleşme ilişkisinin sona ermesi nedeniyle müvekkiline veya yapımçı/sağlayıcıya kazandırdığı müşteri çevresini kaybetmesi nedeniyle doğan zararın, müvekkil veya yapımçı/sağlayıcının oluşturulmuş olan bu müşteri portföyünden yararlanmaya devam ederek elde ettiği kazanç ile denkleştirilmesidir." şeklinde tanımlanmıştır. (www.lexpera.com.tr, erişim tarihi 15.12.2021).

⁴¹⁶KARASU, R. (2008). *Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi*. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 57, S. 4, s. 289; KAYIHAN (2018), s. 185; AYAN, s. 97; DEMİR GÖKYAYLA, s. 250.

⁴¹⁷ AYAN, s. 103; KAYA (2013), s. 244.

korunmasıdır⁴¹⁸. Tek satıcının sözleşme süresince müşteri çevresi oluşturmaya aynı zamanda sağlayıcının da lehinedir. Esasen acenteden farklı olarak tek satıcının kendisine ait bir müşteri çevresi olduğundan bahsedilebilecek ise de ekonomik olarak söz konusu bu müşterilerin taraflardan hangisine ait olduğu açık değildir. Hatta ve hatta tek satıcılık sözleşmesinde müşteri çevresinin sözleşmenin tarafı olan her iki tacire ait olduğu da değerlendirilmektedir⁴¹⁹. Her ne kadar durum böyle olsa da tek satıcı müşterileri ile ilişkilerini sağlayıcının markasına ait malların reklamını/tanıtımını yaparak kurmaktadır. Tek satıcı sağlayıcının uzatılmış kolu olarak görülmektedir. Bu nedenle sağlayıcının tek satıcının müşteri çevresinden faydalanması, acentenin müşteri çevresinden faydalanmasına benzemektedir. Tam da bu noktada tacirin bir başkası yararına karşılıksız iş yapmayacağı ilkesi ile denkleştirme istemi ortaya çıkmaktadır⁴²⁰. Zira tek satıcının faaliyetleri neticesinde geliştirdiği müşteri çevresi, tam olarak karşılığı ödenmeyen ve fakat sağlayıcının sözleşme sona erse de faydalandığı bir menfaat olarak karşımıza çıkmaktadır. Denkleştirme istemi ise tek satıcının bu faaliyetinin/çabasının karşılıksız kalmasının önüne geçilmesini sağlamaktadır. Bununla birlikte denkleştirme istemi tazminat talebinden de farklıdır. TTK Madde 122 hükmünün gerekçesinden de görüleceği üzere denkleştirme isteminde bulunabilmesi hakkaniyete uygun olması şartına bağlıdır. Bir başka anlatımla denkleştirme istemi bir mal varlığı zararının giderilmesinden ziyade hakkaniyet gereği tek satıcıya sağlanan bir hak olarak karşımıza çıkmaktadır. Her ne kadar mezkûr madde içerisinde tazminat kelimesine yer verilmiş olsa denkleştirme istemi ödemesi için zararın veya kusurun varlığına veya bunlar arasında illiyet bağı olup olmadığına bakılmamaktadır. Gerçekten de tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının tazminat talebi sağlayıcının kusurundan kaynaklanan zararlarının giderilmesi olarak karşımıza çıkmakta iken denkleştirme istemi için zarar veya kusur aranmamaktadır⁴²¹. Başka bir anlatımla, denkleştirme istemi yalnızca sağlayıcının tek satıcının yarattığı müşteri çevresinden faydalanarak yapması muhtemel sözleşmeler dikkate alınarak tek satıcıya tanınmış bir haktır⁴²².

Son olarak denkleştirme istemi hukukumuzda ilk kez TTK Madde 122⁴²³ ile yasal düzenlemeye kavuşmuş olup bununla acente ve tek satıcılık sözleşmelerinde denkleştirme

⁴¹⁸ ŞENOL, s. 242; DEMİR GÖKYAYLA, s. 251.

⁴¹⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 251.

⁴²⁰ TEKİNALP, Ü. (1998). *Türk Hukukunda Acentanın, Portföy Akçası Talebi*. Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan. Ankara, 3.

⁴²¹ AYAN, s. 33.

⁴²² AYAN, s. 121.

⁴²³ Denkleştirme İstemi TTK Madde 122: "(1) Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra;

istemine ilişkin yapılan doktrindeki tartışmaların pek çoğu açıklık bulmuştur⁴²⁴. Öyle ki TTK Madde 122/5 uyarınca denkleştirme istemine ilişkin hükmün hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık ile benzeri tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi halinde de uygulanacağı öngörülerek tek satıcılar için denkleştirme isteminin uygulanmasının yolu açılmıştır. Mezkûr maddenin gerekçesinde;

“Acente ile tek satıcı ve diğer müvekkile “yeni” müşteri kazandıran sürekli iş yapma ilişkileri arasında denkleştirme talebi yönünden farklılık yaratmanın haklılık ve adalet temeli zayıf olduğu için beşinci fıkra öngörülmüştür. Tek satıcının işletmeye (müvekkile) bağlılığının acente düzeyinde olmadığı, tek satıcının daha bağımsız bir konumda bulunduğu itirazı, tek satıcının işletme ile “arızî” sınırını aşan iş yapılması olgusunun varlığı karşısında gücünü yitirir. Ayrıca “devamlılık” unsurunun rekabetin korunması hukukunda sempati ile

a) Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,

b) Acente, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa ve

c) Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa, acente müvekkilden uygun bir tazminat isteyebilir.

(2) Tazminat, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır.

(3) Müvekkilin, feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acente sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmişse, acente denkleştirme isteminde bulunamaz.

(4) Denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemez. Denkleştirme istem hakkının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerekir.

(5) Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.” (www.mevzuat.gov.tr, erişim tarihi 15.12.2021).

⁴²⁴ Bkz. TTK Madde 122 öncesinde verilen Yargıtay 19. Hukuk Dairesi’nin 04.05.2000 tarih ve 1999/7724E., 2000/3470 K., sayılı kararı: “Davacı kar kaybı haricinde 500.000 DMın müşteri tazminatı olarak davalıdan tahsiline karar verilmesini talep etmiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin haklı nedenle feshi haricinde sözleşmede öngörülen veya makul bir sürede feshi halinde müşteri çevresini kaybeden ve ekonomik bakımdan güç durumda kalan tek satıcının bu nedenle tazminat isteyebileceğine dair yasal bir düzenleme mevcut değildir. Ancak, öğreti (Tandoğan, Haluk; Borçlar Hukuku, Özel Borç ilişkileri C.1/1 İstanbul 1988, S.59,60;İşgüzar, Hasan; Tek satıcılık sözleşmesi Ankara 1989, S.177; Yavuz, Cevdet: Türk Borçlar Hukuku 1.Cilt İstanbul 1989 S.29; Tekinalp Ünal; Türk Hukukunda Acentanın Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr.Ali Bozere Armagan, Ankara 1998, S:17) ve uygulamada (11.H.D, 25.12.1996, 6699/9192) bu konuda boşluk bulunduğu Portföy tazminatı istenebileceği kabul edilmektedir. Davacı ilk sözleşmenin yapıldığı 5.3.1956 tarihinden sözleşmenin feshedildiği 31.7.1997 tarihine kadar davalı firmanın ürettiği Drager marka tıp ürünlerini Türkiye pazarına tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesi hakkaniyet gereğidir. Bu durumda mahkemece yapılacak iş, tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi göz önüne alınarak davacının talep edebileceği müşteri tazminatının miktarı yönünden konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar vermekten ibarettir.” (www.kazanci.com.tr, erişim tarihi 15.12.2021).

karşılanmadığı unutulmamalıdır. “Devamlı” sayılamayan hizmetler de “yeni” müşteri sağlayabilir.”

açıklaması yapılmak suretiyle denkleştirme istemi yönünden acente ile tek satıcı arasında farklılık yaratılmasının adalet ve hakkaniyet temeline uygun düşmeyeceği de vurgulanmıştır⁴²⁵.

4.2.5.2. Denkleştirme İsteminin Koşulları

Denkleştirme istemi hakkının doğabilmesi için ön şart sözleşmenin sona ermesi olup denkleştirme istemine hükmedilebilmesi için ayrıca aşağıda açıklanacağı üzere TTK Madde 122/1 hükmünün a, b ve c alt bentlerinde öngörülen üç koşulun kümülatif olarak bulunması gerekmektedir⁴²⁶.

Buna göre; ilk koşul sağlayıcının tek satıcının elde ettiği yeni müşteriler sayesinde sözleşmenin sona ermesinden sonra da menfaat edecek olmasıdır⁴²⁷. Burada önemli olan yeni müşteri kavramından ne anlaşılması gerektiğidir. Zira tek satıcı kendisinin edindiği yeni müşteriler bakımından denkleştirme talebinde bulunabilecektir. Bu noktada tek satıcının sözleşmenin akdedilmesinden sonra bizatihi kendi emek ve çabası ile yapmış olduğu reklam ve tanıtım faaliyetleri neticesinde sağlayıcının markasını taşıyan sözleşme konusu malları

⁴²⁵ TTK'nın gerekçesi konsolide metin için bkz. <https://www2.tbmm.gov.tr/d23/1/1-0324.pdf> (erişim tarihi 15.12.2021).

⁴²⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 267; TTK Madde 122/1 gerekçesi: “Birinci fıkra, talebe hak kazanabilmenin şartlarını birbirine eklenir (kümülatif) tarzda belirtmektedir. Birinci bent, acentenin sağladığı, yani işletmeye bağladığı “yeni” müşterilerin, denkleştirme talebine hak kazanmanın şartı olduğunu ve bunların acente sözleşmesinin sona ermesinden sonra da işletmeye “önemli” çıkarlar sağlamakta devam etmelerinin de gerektiğini hükme bağlamaktadır. İkinci bentte yer alan (ikinci) şart işletmeye acente tarafından yeni müşteri kazandırılmış olması ve sözleşme devam etseydi acentenin, işletmeye kazandırdığı “yeni” müşteriler dolayısıyla ücret alacak olmasıdır. Sözleşmenin sona ermesi nedeniyle acente bu ücretleri yitirir. Acentelik sözleşmesine göre “yeni” müşteriler sebebiyle ücret sözleşmenin sona ermesine rağmen bir şekilde ödenmişse denkleştirme talebi ileri sürülemez. Burada ödendiği söylenen kök ücret olup, bedelin tahsiline ve garanti edilmesine ilişkin komisyonlar dikkate alınamaz. Üçüncü şart ise, talebin hakkaniyete uygun olmasıdır. Bu şart bir taraftan acentenin gayretleri, imaj yaratma, müvekkili ve ürününü tanıtmaya, diğer taraftan da bir rekabet piyasasında pay alma çalışmaları ile tanımlanır. Acente bu konularda olumsuz not almamış olmalıdır. Ürünün bilinen hatta tanınan bir marka olması acentenin gayretlerinin göz ardı edilmesini, “yeni” müşterilerin işletmeye gelmelerinin (yönelmelerinin) markaya bağlanmasını haklı gösteremez ve “hakkaniyet” unsurunda olumsuz sonuca varmanın gerekçesi olamaz. Rekabet piyasası günümüzde zaten markalar piyasasıdır. Güçlü, hatta tanınmış bir markanın da yeni müşterilerle buluşması için gayrete ihtiyaç vardır. Buluşma sağlanmışsa bunu sadece markaya bağlamak rekabet piyasası kurallarını önemsememek anlamına gelir. Her güçlü ve tanınmış markanın da “yeni” müşteriler edinmesi gayretle olur. Markanın tanıtılması kadar, kendisine yönelme sağlanması ve yönelmenin korunması da gayretle olur. Üçüncü şart, gayretin olduğu her halde (kural olarak) gerçekleşir; olumsuz tutum hakkaniyet şartının gerçekleşmesine engel kabul edilebilir.” (<https://www2.tbmm.gov.tr/d23/1/1-0324.pdf>, erişim tarihi 15.12.2021).

⁴²⁷ ŞENOL, s. 265; DEMİR GÖKYAYLA, s. 268; AYAN, s. 168.

satın almaları yönünde karar almalarını sağladığı, tek satıcılık sözleşmesinden önce sağlayıcıyı tanımayan veya sağlayıcı ile ticari ilişkileri olmayan müşteriler yeni müşteri olarak kabul edilmektedir⁴²⁸. Sağlayıcının söz konusu yeni müşterilerden yarar sağlayabilmesi için bu müşterilerin aynı zamanda sürekli olması gerekmektedir. Sürekli müşteri ise sözleşme konusu malları birden çok kez satın alan müşterileri ifade etmektedir⁴²⁹. Bu noktada sürekli müşterilerin sözleşme konusu malları satın alma sıklığının söz konusu malların niteliğine göre değişiklik gösterebileceği de göz ardı edilmemelidir. Örneğin, otomobil veya uzun ömürlü bir alet satışında gerçekleşecek olan satın alma sıklığı ile tekstil sektöründe gerçekleşecek olan satın alma sıklığı elbette ki aynı olmayacaktır. Bu noktada tek bir satın alma ile tahmini mümkün olmayacak bir zaman dilimi bakımından ihtiyacını karşıladığı değerlendirilen veya başkaca nedenlerle ikinci bir alım yapmayacak olan müşterilerin denkleştirme hesabında dikkate alınmaması uygun olacaktır. Zira sağlayıcının bu müşterilerden sözleşmenin sona ermesinden sonra menfaat elde etmesi gündeme gelmeyecektir⁴³⁰. Nitekim sağlayıcının söz konusu yeni müşteri çevresinden sözleşme sona erse de menfaat elde ediyor olması gerekmektedir. Buna göre sağlayıcının sözleşme sona ermesi durumunda sözleşme bölgesinde bizatihi kendisinin veya başka bir tek satıcısı vasıtasıyla yeni müşteri çevresine mallarını pazarlamaya devam etmesi ve kazanç sağlaması halinde, sağlayıcının yeni müşteri çevresinden sözleşme sona erse de yararlandığı/menfaat elde ettiği kabul edilmektedir⁴³¹. Dolayısıyla denkleştirme isteminde bulunabilmek için ilk koşulda tek satıcının yeni ve sürekli müşteri çevresi edinmiş olması ve sözleşme sona ermiş olsa da sağlayıcının bu müşteri çevresinden yararlanmaya devam etmesi gerekmektedir.

Denkleştirme isteminde bulunabilmesi için ikinci olarak tek satıcının sözleşmenin sona ermesi nedeniyle bir kayba uğraması gerekmektedir⁴³². Tek satıcının karını sağlayıcıdan almış olduğu indirimli fiyat ile müşterisine sattığı fiyat arasındaki fark oluşturmaktadır. Ancak sözleşmenin sona ermesi ile tek satıcı söz konusu alım ile satım arasındaki karını yitirmektedir. Diğer taraftan sözleşme süresinde tek satıcı asli edim yükümlülüğü olan sürümü attırıcı faaliyetlerde bulunarak sağlayıcının markasına ait malların tanınmışlığını arttıracak, söz konusu mallara karşı güven oluşturulmasını sağlayacaktır. Burada tek satıcının bizatihi kendi yatırımları ve faaliyetleri neticesinde

⁴²⁸ AYAN, s. 168; ŞENOL, s. 265; DEMİR GÖKYAYLA, 268.

⁴²⁹ ŞENOL, s. 267-268; DEMİR GÖKYAYLA, s. 269; AYAN, s. 161.

⁴³⁰ AYAN, s. 171; KARASU, s. 293; DEMİR GÖKYAYLA, s. 269.

⁴³¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 270; ŞENOL, s. 268-269.

⁴³² KARASU, s. 297; DEMİR GÖKYAYLA, s. 272; KAYIHAN (2018), s. 187.

sağlayıcı bir menfaat elde etmektedir. Öyle ki sözleşme sona erse dahi tek satıcının yarattığı müşteri çevresi çoğunlukla sözleşme konusu malların kim tarafından satıldığına odaklanmadan sağlayıcının markasını taşıyan ürünleri seçme, satın alma eğiliminde olacaktır. Netice itibari ile sözleşmenin sona ermesi durumunda tek satıcı müşteri çevresinden menfaat elde edemeyecektir. Burada sözleşme devam etmiş olsa idi tek satıcının mevcut durumdaki müşterileri ile yapabileceği ve fakat sözleşmenin sona ermesi nedeniyle yapamadığı işlemler sonucu uğramış olduğu kayıptan bahsedilmektedir. Tek satıcının bu kaybının kural olarak sağlayıcının elde ettiği menfaat ile aynı olduğu değerlendirilmektedir⁴³³.

Denkleştirme isteminde bulunulabilmesi için aranan üçüncü ve son koşul ise hakkaniyet koşuludur. Buna göre hakkaniyete uygunluk koşulu gerçekleşmeden denkleştirme isteminde bulunulamayacaktır. TTK Madde 122/1 hükmünün gerekçesinden de görüleceği üzere kanun koyucu tarafından tek satıcının farazi kaybı bulunması akabinde hakkaniyete uygunluk denetimi yapılmalıdır⁴³⁴. Netice itibariyle denkleştirme istemi ödemesinin, somut olayın özelliklerine göre yapılacak inceleme sonucunda hakkaniyet ile bağdaştığı kanaatine varılması halinde yapılması gerekmektedir. Bununla birlikte denkleştirme istemi ödemesi somut olay özelinde hakkaniyete aykırılık teşkil edecek ise tamamen ortadan kalkacaktır. Yine denkleştirme istemi ödemesine konu miktar hakkaniyet gereği indirilebilecektir. Sözleşme süresince tek satıcının sözleşmesel yükümlülüklerini gereği gibi ifa etme çabası içinde olması kural olarak hakkaniyet koşulunun gerçekleştiği anlamına gelebilecektir. Gerçekten de tek satıcının yeni müşteri çevresi oluşturması, asli edim olan sözleşme konusu malların sürümünü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğünü yerine getirmek üzere yeterli bir çaba içerisinde olduğunun bir göstergesi olabilecektir. Bu kapsamda hakkaniyet koşulunun gerçekleşmiş olduğu kanaatine varılabilecektir. Ancak tek satıcı lehine hükmedilecek denkleştirme istemi ödemesinin hakkaniyete uygun olup olmadığı konusunda daha sağlıklı ve doğru bir değerlendirme yapılabilmesi somut olayın özelliklerinin dikkate alınması ile mümkündür. Bu noktada somut olayın tek satıcılık sözleşmesi ile ilgili koşulları dikkate alınmalı, sözleşmeye yabancı koşullar hakkaniyet incelemesine konu edilmemelidir⁴³⁵. Bir başka anlatımla hakkaniyete uygunluk denetimi yapılırken tek satıcılık sözleşmesinin bütünü ile sözleşmenin sona erme

⁴³³ DEMİR GÖKYAYLA, s. 272; KAYIHAN (2018), s. 187.

⁴³⁴ KAYIHAN (2018), s. 188; DEMİR GÖKYAYLA, s. 277; KARASU, s. 297.

⁴³⁵ AYAN, s. 199.

nedenleri ve sözleşme ile ilgili diğer tüm şartlar bir arada değerlendirilerek neticeye ulaşılmalıdır.

4.2.5.3. Denkleştirme İsteminin Talep Edilemeyeceği Haller

TTK Madde 122/3 uyarınca tek satıcının denkleştirme isteminin talep edemeyeceği haller düzenlenmiş olup buna göre sağlayıcının feshi haklı gösterecek bir eylemi olmaksızın tek satıcının sözleşmeyi feshetmesi veya tek satıcının kusurlu bir davranışı nedeniyle sözleşmenin sağlayıcı tarafından haklı sebeple feshedilmesi durumlarında tek satıcı denkleştirme istemi talep edemeyecektir⁴³⁶.

TTK Madde 122/3 gerekçesinde mezkûr madde hükmünün söz konusu talebin hakkaniyet ile bağlantısını ortaya koyduğu ve fakat taraflarca anılan hükmün aksinin kararlaştırılabileceği ifade edilmiştir⁴³⁷.

4.2.5.4. Denkleştirme İsteminin Vazgeçilmezliği

TTK Madde 122/4 uyarınca denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemez. Buna göre şayet sözleşmede denkleştirme isteminden vazgeçileceği veya feragat edileceği öngörülmüş ise söz konusu hükümler geçersiz olacaktır⁴³⁸. Yine denkleştirme istemini kısıtlayan maddeler ile tek satıcının ölmesi halinde mirasçılarının denkleştirme istemi talebinde bulunamayacağına yönelik kayıtlar geçersizdir⁴³⁹. Ne var ki tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra denkleştirme isteminden vazgeçilmiş ise kural olarak bu vazgeçme geçerlidir⁴⁴⁰.

Belirtmek gerekir ki söz konusu düzenlemenin amacı ekonomik olarak tek satıcıya nazaran daha güçlü bir durumda olan sağlayıcıya karşı tek satıcının korunmasıdır⁴⁴¹. Bu anlamda sözleşme devam ederken denkleştirme istemi ödemesinin peşin olarak ödenmesine

⁴³⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 281; KAYA (2013), s. 234.

⁴³⁷ TTK'nın gerekçesi konsolide metin için bkz. <https://www2.tbmm.gov.tr/d23/1/1-0324.pdf>. (erişim tarihi 15.12.2021).

⁴³⁸ ERDEM (2003), s. 112.

⁴³⁹ KARASU, s. 309.

⁴⁴⁰ AKKURT ve KURT, s. 42.

⁴⁴¹ KARASU, s. 309; DÖNMEZ, O. (2009). *Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul, s. 83.

dair yapılan anlaşmalar tek satıcının lehine olduğu gerekçesiyle geçerli kabul edilmekte olup bu halde söz konusu ödemenin denkleştirme istemi ön ödemesi olduğunu ispat etme yükü ise sağlayıcıdadır⁴⁴².

4.2.5.5. Denkleştirme İsteminde Bulunma Süresi

TTK Madde 122/4 uyarınca denkleştirme isteminin sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde sağlayıcıya karşı ileri sürülmesi gerekmektedir. Aksi halde, süresi içerisinde ileri sürülmeyen denkleştirme istemi tekrar ileri sürülemeyecektir⁴⁴³. Bir başka anlatımla tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte denkleştirme istemi muaccel hale gelmekte olup söz konusu talep en geç bir yıl içerisinde sağlayıcıya yönetilmiş olmalıdır. Mezkûr madde hükmü ile amaçlanan sözleşmenin tasfiye süresinin mümkün olduğunca hızlandırılarak, taraflar arasındaki ilişkinin açıklığa kavuşturulabilmesidir⁴⁴⁴.

Kural olarak bu talebin ileri sürülmesi şekil şartına tabi olmadığı gibi söz konusu denkleştirme isteminde miktar gösterilmesi de zorunlu değildir⁴⁴⁵. Diğer taraftan TBK Madde 147/5 uyarınca acentelik sözleşmelerinden doğan alacak davalarında beş yıllık dava zamanaşımı geçerlidir. Denkleştirme isteminin tek satıcılık sözleşmesinden doğması durumunda TBK Madde 147/5 hükmünün uygulanıp uygulanmayacağı konusunda TTK Madde 122/5’de açıklık bulunmamaktadır. Ne var ki söz konusu talep acentelik sözleşmesinden doğmakta olup TTK Madde 122/5 uyarınca hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık sözleşmesinde de uygulanabilir. Bu halde dava zaman aşımı bakımından acente ve tek satıcı arasında fark yaratılmasının haklı bir gerekçesi olmadığı değerlendirilmektedir⁴⁴⁶. Dolayısıyla tek satıcılık sözleşmelerinden doğan denkleştirme isteminin bir yıllık süre içerisinde sağlayıcıya yönetilmesinin yanı sıra sözleşmenin sona

⁴⁴² KAYA (2013), s. 399; AKIN, İ. (2013) *Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler*. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 62, S. 3, s. 634. Alman Ticaret Kanunu ve İsviçre Borçlar Kanunu’unda da denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemeyeceği ilkesi kabul edilmiştir. Bkz. KAYA, N. (2007). *Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir Mi? (Münih İstinaf Mahkemesi’nin 11.01.2002 Tarihli Kararının Değerlendirilmesi)* Prof. Dr. Hüseyin Ülgen’e Armağan C.1., İstanbul, s. 9.

⁴⁴³ KARASU, s. 291; DEMİR GÖKYAYLA, s. 283; KAYIHAN, Ş. (2003). *Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi*. Ba. 2, Ankara: Seçkin Yayıncılık, s. 197.

⁴⁴⁴ AKKURT ve KURT, s. 44.

⁴⁴⁵ KARASU, s. 292-296.

⁴⁴⁶ DEMİR GÖKYAYLA, s. 283; KAYIHAN (2003), s. 197; KARASU, s. 292.

ermesinden itibaren muaccel olduğu da dikkate alınarak dava yoluna başvurulacak ise beş yıllık zamanaşımı içerisinde başvuru gerçekleştirilmiş olmalıdır.

4.2.5.6. Denkleştirme Miktarının Hesaplanması

Denkleştirme istemi, TTK Madde 122/2 uyarınca tek satıcı son beş yıllık faaliyeti sonucundaki kazancının ortalamasını aşamayacaktır. Sözleşme ilişkisinin daha kısa bir süre devam etmiş olması durumunda tek satıcının faaliyetin devamı sırasındaki ortalama kazancı esas alınacaktır. Bu düzenleme ile kanun koyucu tek satıcının talep edebileceği denkleştirme istemine ilişkin asgari unsurları belirlemiş olup denkleştirme istemi kapsamında tek satıcının talep edebileceği bedele ilişkin herhangi bir emredici hüküm düzenlenmemiştir⁴⁴⁷. Nitekim mezkûr maddenin gerekçesinde de;

“Ancak, kanunî formülün acente yönünden asgarîyi ifade ettiği, acentenin aleyhine olan başka bir hesap tarzının kabulünün hükmün amacıyla bağdaşmayabileceği, buna karşılık acente için daha yüksek bir talebe olanak veren başka bir formülü tarafların kararlaştırabileceklerini hükmün kapsamında kabul etmek ratio legis gereği sayılabilir⁴⁴⁸.”

denilmek suretiyle tarafların kanunda öngörülenden daha yüksek tutarda ödemeye imkân veren hesaplama yöntemlerini belirleyebilecekleri ve tek satıcı lehine denkleştirme isteminin üst sınırının değiştirilebileceği ifade edilmiştir. Burada söz konusu sözleşme özgürlüğünün kötüye kullanılmaması ve ahlaka aykırı olarak taraflardan yalnızca birinin oldukça lehine olan düzenlemelerin öngörülmemesi gerektiği; aksi halde ilgili düzenlemelerin geçersiz olabileceği unutulmamalıdır⁴⁴⁹.

Denkleştirme miktarının hesaplanmasında üç aşamalı bir inceleme yapılması gerekmekte⁴⁵⁰ olup buna göre ilk olarak sağlayıcının menfaati ile tek satıcının kaybının

⁴⁴⁷ AKKURT ve KURT, s. 45.

⁴⁴⁸ TTK'nın gerekçesi konsolide metin için bkz. <https://www2.tbmm.gov.tr/d23/1/1-0324.pdf>. (erişim tarihi 15.12.2021).

⁴⁴⁹ BADAK AYBAR, Z. (2012). 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 24, Güz 2013/2, s. 188.

⁴⁵⁰ “Avrupa Birliği mevzuatında acentenin denkleştirme isteminin miktarının hesaplanması hususunda 18.12.1986 tarihli Bağımsız Acentalara Dair Üye Devlet Hukuklarının Koordinasyonu Hakkında 86/653/EEC sayılı Konsey Direktifi ve Bağımsız Ticari Acentalara Dair Üye Devlet Hukuklarının Koordinasyonu Hakkında 86/653/EEC sayılı Konsey Direktifi'nin 17. Maddesinin uygulanmasına ilişkin 23.07.1996 tarihli CEC Raporu önemli düzenlemelerdir. Zira Türk Ticaret Kanunu hazırlanırken direktif hükümlerinden esinlenilmiş olması nedeniyle hukukumuzun bir parçası olmamakla beraber denkleştirme miktarı hesaplanırken Direktif ve Rapor mehzaz kanun niteliğine sahiptir.

hesaplanarak tek satıcıya ödenmesi gereken ham karşılığın bulunması; akabinde söz konusu karşılığın hakkaniyet denetimine tabi tutulması; bu yolların tüketilmesi sonucu elde edilen denkleştirme miktarının ise üst sınırının belirlenmesi gerekmektedir⁴⁵¹.

Bu aşamaları tek tek inceleyecek olur isek ilk olarak ham karşılığın hesaplanması konusu üzerinde durulması yerinde olacaktır. Ham karşılığın hesaplanabilmesi için ilk olarak sağlayıcının menfaatinin hesaplanması gerekmektedir. Öyle ki denkleştirme istemi, sağlayıcının gelecekte elde edeceği kazancın karşılığının tek satıcıya ödenmesine hizmet etmektedir. Akabinde ise tek satıcının kaybının farazi olarak hesaplanması gerekmektedir. Farazi hesaplama somut olayın özellikleri de dikkate alınmak suretiyle sözleşme sona ermemiş olsaydı tek satıcının elde edeceği kazancın ne olacağı, sağlayıcının sözleşmenin sona ermesi ile tek satıcının müşteri çevresinden ne ölçüde menfaat elde etmiş olduğu, tek satıcılık sözleşmesinin ilgili olduğu sektör ve rekabet koşulları ile müşteri dalgalanmaları gibi hususlara bakılması gerekmektedir⁴⁵². Bu hesaplama tüm somut veriler sözleşmenin sona erdiği tarih itibarıyla toplanmalıdır⁴⁵³. Tek satıcının kaybının tespitinde sözleşmenin sona ermesinden önceki son bir yılda elde etmiş olduğu kazanç esas alınmalı; söz konusu bu kazançtan her yıl için müşteri aşımı oranı da düşülerek sözleşmesel ilişkinin devam edeceği süre boyunca elde etmesi muhtemel kazanç, bir başka anlatımla tek satıcının muhtemel kaybı tespit edilmelidir⁴⁵⁴.

İkinci olarak, ham karşılığın hesaplanması akabinde hakkaniyet denetimi yapılmalıdır. Sağlayıcının menfaati ile tek satıcının kaybı farazi olarak hesaplanmakta olup hakkaniyet denetimi ile söz konusu hesaplamanın somut olayın özelliklerine göre düzeltilebilmesi

Direktif'in 17. Maddesinin 2. Fıkrasının b bendi uyarınca sözleşme beş yıl veya uzun sürdüyse, denkleştirme miktarının üst sınırı, acentanın son beş yıllık faaliyeti boyunca aldığı yıllık ortalama bedeli aşamaz. Sözleşme beş yıldan kısa sürmüştse denkleştirme miktarının üst sınırı faaliyetin devam ettiği süreye göre ortalama alınarak hesaplanır. Görüldüğü üzere maddede denkleştirme miktarının üst sınırı belirtilmiş ancak ödenecek somut miktarın hesaplanmasına ilişkin ayrıntılara yer verilmemiştir. Bu boşluğu gidermek amacıyla, 17. Maddenin son fıkrasına dayanılarak CEC Raporu hazırlanmıştır. Rapor uyarınca, denkleştirme miktarının hesabında üç aşamalı bir inceleme yapılmalıdır. Bunlar; üreticinin sözleşmenin sona ermesinden sonra da devam eden kazanımlarının hesaplanması, hakkaniyete uygunluk denetimi ve denkleştirme üst sınırının ayrıca hesaplanarak hesaplanan denkleştirme isteminin miktarının yasal üst sınırı aşıp aşmadığının denetlenmesidir.” aktaran DEMİR GÖKYAYLA, s. 276. Ayrıca Direktif metni için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31986L0653&from=EN>. (erişim tarihi 17.12.2021). CEC Rapor metni için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&from=EN>. (erişim tarihi 17.12.2021).

⁴⁵¹ AYAN, s. 194.

⁴⁵² AKKURT ve KURT, s. 46.

⁴⁵³ AKIN, s. 629.

⁴⁵⁴ AKKURT ve KURT, s. 47.

mümkün olmaktadır. Gerçekten de somut olayın koşullarına göre hakkaniyet denetimi ile hesaplanan denkleştirme istemi ödemesine konu miktarın yükseltilmesi veya indirilmesi veya ortadan kaldırılması gündeme gelebilmektedir. Örnek vermek gerekirse sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcı tarafından rekabet yasağının ihlal edilmesi, denkleştirme isteminin sağlayıcı lehine indirilmesine neden olabilecektir⁴⁵⁵. Yine sözleşmede tek satıcının müşteri çevresini devretmeyeceği öngörülmesine veya sağlayıcının müşteri çevresinin devredilmesine ilişkin talebi olmamasına rağmen sağlayıcının müşteri bilgilerini sözleşmenin niteliği gereği elde etmiş olması halinde, tek satıcı denkleştirme isteminde bulunabilecek ve fakat hesaplanan miktardan indirim yapılması gündeme gelebilecektir⁴⁵⁶. Neticede hakkaniyet denetimi tek satıcının denkleştirme isteminin korunmaya değer olup olmadığının teyit edilebilmesine imkân tanımaktadır⁴⁵⁷. Hakkaniyet denetimine göre karar verilebilmesi için dayanan olaylar açıkça gösterilebilir olmalıdır. Yine bu doğrultuda hakkaniyet denetimine göre çıkan kararın da objektif, şeffaf ve açık olması gerekmektedir⁴⁵⁸.

Son olarak denkleştirme isteminin hesaplanmasında üst sınır denetiminin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Buna göre, hakkaniyet denetimi sonrasında elde edilen denkleştirme istemi ödemesi miktarının TTK Madde 122/2 uyarınca öngörülen üst sınırı (tek satıcının, sözleşmenin sona ermesinden önceki son beş yıllık faaliyetleri sonucunda sağladığı kazancının ortalamasını; sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki kazancının ortalamasını) aşması halinde söz konusu miktarın indirilmesi gerekecektir. Buna karşılık tek satıcının denkleştirme istemi talebine ilişkin hesaplanan miktar bu sınırın altında ise söz konusu miktarın nihai olarak ödenmesi yerinde olacaktır⁴⁵⁹. Taraflar arasında söz konusu üst sınırın tek satıcı lehine değiştirildiği durumlar saklı olup bu halde taraflar arasında kararlaştırılan üst sınır dikkate alınarak değerlendirme yapılması gerekeceği açıktır.

⁴⁵⁵ BADAĞ AYBAR, s.190.

⁴⁵⁶ AKKURT ve KURT, s. 48.

⁴⁵⁷ BADAĞ AYBAR, s.190; AKKURT ve KURT, s. 48.

⁴⁵⁸ AYAN, s. 199.

⁴⁵⁹ YILMAZ, s. 133; DEMİR GÖKYAYLA, s. 281.

SONUÇ

Gelişen teknoloji sayesinde üretimin hız kazanması ve kolay hale gelmesi ile birlikte mal çeşitliliğinin ve üretim miktarının artması kaçınılmaz olmuştur. Bu noktada sağlayıcıların mallarını satabilmesi için yoğun bir pazarlama faaliyeti içine girmesi gerekmiştir. Bu durum aynı zamanda yeni pazar arayışlarını da doğurmuştur. Belirtmek gerekir ki sağlayıcıların mallarını teknoloji, işçilik ve hammadde bakımından en elverişli yerde üretmek ve bunları en uygun yerde satmak konusunda haklı menfaatleri bulunmaktadır⁴⁶⁰. Bu durum kar ve kazanç odaklı maksimum faydayı sağlayacak çözüm arayışını da beraberinde getirmiştir. Tek satıcılık sözleşmesi ise uygulamadaki bu ihtiyacı karşılamak üzere ortaya çıkmıştır.

Tek satıcılık sözleşmesi sayesinde sağlayıcılar özellikle de global pazarlarda mallarını tanıtmaya ve sürümünü artırma imkânı yakalamışlardır. Tek satıcılık sözleşmesi taraflara sağladığı pek çok yararı ile günümüzde oldukça tercih edilir bir sözleşme tipi olmuştur. Tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı mallarının bir kısmını veya tamamını belirli bir bölgede tek satış hakkına sahip olarak satması üzere tek satıcıya göndermeyi, tek satıcı da bunun karşılığında kendi nam ve hesabına sözleşme konusu malların sürümünü arttırmayı ve satmayı üstlenmektedir. Hukukumuzda yasal bir düzenlemeden yoksun olan bu anlamda isimsiz sözleşme türleri arasında yer alan tek satıcılık sözleşmesinin tanımı doktrin ve içtihatlar ile yapılmaya çalışılmıştır.

Tek satıcılık sözleşmesi kendine özgü yapısı (sui generis) olan çerçeve bir sözleşme olup bu sözleşme ile sağlayıcı ve tek satıcı arasındaki ilişki temel hatları ile çizilmekte, bir nevi bu ilişkinin iskeleti oluşturulmaktadır. Bir başka anlatımla bu çerçeve ilişkide tarafların temel hak ve yükümlülükleri düzenlenmekte olup tek satıcının münhasır satış hakkı ile kendi nam ve hesabına sözleşme konusu malların sürümünü artırma yükümlülüğü de bu çerçeve sözleşmeden doğmaktadır. Çerçeve sözleşme olarak tek satıcılık sözleşmesinin ifası ise taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesi kapsamında kurulan birel satış sözleşmeleri ile mümkün olabilmektedir. Birel satış sözleşmelerine bu anlamda icrai sözleşmeler de denilmektedir. Birel satış sözleşmeleri ise bağımsız birer satış sözleşmesi olup bu sözleşmelere TBK'nın satış sözleşmesi için öngörülen hükümleri uygulanmaktadır.

⁴⁶⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 3.

Tek satıcılık sözleşmesi, taraflar arasında sürekli borç ilişkisi doğuran ve tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Bu durum aynı zamanda tarafların hak ve yükümlülüklerinde de kendisini göstermektedir. Tek satıcının asli edim yükümlülüğü sözleşme konusu malların sürümünü arttırıcı faaliyetlerde bulunması iken sağlayıcının da buna karşılık olarak tek satıcıya belirli bir bölgede münhasır satış hakkı tanınması ve sözleşme konusu bölgede doğrudan satış yapmaması, bununla birlikte kendisinden mal alan diğer satıcıların da sözleşme bölgesinde kendisine ait malları satmamaları için gerekli tedbirleri alma yükümlülüğü bulunmaktadır. Doğrudan satış yasağı olarak da bilinen sağlayıcının bu yükümlülüğü asli edim yükümlülüğü olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek satıcının sözleşme konusu malların sürümünü arttırabilmesi için sözleşme konusu mallara ilişkin reklam ve tanıtım faaliyetleri yürüterek sözleşme konusu bölgede sağlayıcının markasının tanınırlığını arttırması ve müşteri çevresini genişletmesi gerekmektedir. Bunu karşılığında sağlayıcının sözleşme konusu malları teslim etme yükümlülüğü bulunmaktadır. Ayrıca sağlayıcının haklı bir neden olmadıkça tek satıcının siparişlerini kabul ederek birel satış sözleşmeleri akdetme yükümlülüğü bulunmaktadır. Diğer taraftan, sağlayıcı tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunabilmesine de imkân tanıyacak şekilde tek satıcıyı desteklemek, ona gerekli belge ve malzemeyi vermek ve önemli değişiklikler olduğunda (tek satıcının gerekli önlemleri alabilmesi, süreçlerinde değişiklik yaparak değişikliklere ayak uydurabilmesi için) tek satıcıyı bundan haberdar etmek, ona bilgi vermekle yükümlüdür. Sağlayıcının bu yükümlülükleri genel olarak sadakat yükümlülüğünden doğmaktadır. Sağlayıcının sadakat yükümlülüğünün karşılığı ise tek satıcının sağlayıcının menfaatleri lehine hareket etme yükümlülüğüdür.

İsimsiz bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesi kanuni bir düzenlemeden yoksun olması nedeniyle sözleşmeye uygulanacak hükümlerin öncelikli olarak tespit edilmesi gerekmektedir. Bu durum özellikle de sözleşmenin tarafları arasında uyumsuzluk çıkması haline daha da önemli hale gelmektedir. Her şeyden önce tek satıcılık sözleşmesinde tarafların sözleşmede öngördüğü hükümler dikkate alınacak olup tek satıcılık sözleşmesinde düzenleme olmayan durumlarda ise genel hükümler ile niteliğine uygun düştüğü ölçüde kanunda düzenlenmiş benzer sözleşme tiplerine ilişkin hükümler kıyasen uygulanabilecektir. Kanunda uygulanabilir bir hüküm olmaması durumunda ise örf ve âdet hukukuna ilişkin hükümler uygulama alanı bulacaktır. Bunlardan bir sonuç alınamaması

durumunda, hâkimin kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse o kuralı uygulaması gerekecektir.

Sözleşmenin niteliği gereği taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi oluşmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcı bu güvene dayalı olarak büyük yatırımlar yapmaktadır. Açıklanan nedenlerle her ne kadar tek satıcının sözleşmenin herhangi bir zamanda ve adil olmayan bir şekilde sona ermemesi yönünde haklı bir menfaati var ise de sağlayıcının da artık kendisine uygun olmayan ve dağıtım ilişkisine devam etmeye değmeyecek bir sözleşmesel ilişkiyi sürdürmeme konusunda menfaati bulunmaktadır⁴⁶¹. Bu nedenle de tek satıcılık sözleşmesi ister belirli süreli olsun ister belirsiz süreli olsun tarafların tek taraflı irade beyanı ile sona erdirilebilmektedir. Bu noktada önemle belirtmek gerekir ki belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesi olağan fesih veya olağanüstü fesih beyanı ile sona erdirilebilirken; belirli süreli tek satıcılık sözleşmesi yalnızca önemli bir nedenin varlığı halinde olağanüstü fesih beyanı ile sona erdirilebilmektedir. Bir başka anlatımla, belirli süreli tek satıcılık sözleşmesinde sözleşmenin devam ettiği belirli süre boyunca tarafların olağan fesih hakkı bulunmamaktadır. Diğer taraftan belirli süreli tek satıcılık sözleşmeleri sözleşme süresinin dolması ile birlikte kural olarak kendiliğinden sona ermektedir. Tarafların sözleşmenin otomatik uzamasına ilişkin hükümler öngörmesi durumu saklıdır. Sözleşmenin sona erme nedenlerine bağlı olarak farklı sonuçlar ortaya çıkmakta olup tarafların hak ve talepleri değişebilmektedir. Bu noktada tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinin en önemli sonuçlarından birinin denkleştirme istemi hakkı olduğunu söylememiz yerinde olacaktır. Bu hak tek satıcılık sözleşmesine ilişkin hukukumuzdaki tek kanuni düzenlemeye sahip olması bakımından da önemli bir yere sahiptir.

Son olarak ticaret hayatında oldukça önem taşıyan tek satıcılık sözleşmesinin kanuni bir düzenlemeden yoksun olması nedeniyle sıklıkla uyuşmazlıklara konu olarak yargı önüne geldiği görülmektedir. Uygulamadaki ihtiyaç sebebiyle her ne kadar doktrin ve içtihatlar ile çoğu zaman bir sonuca ulaşılmaya çalışılmış olsa da bu sözleşme tipi özelinde hukukumuzda yasal düzenlemelere yer verilmesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir. Bu konuda doktrin ve içtihatların da yol gösterici nitelikte olduğu düşünülmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinin kanuni düzenlemelere kavuşması durumunda ise belirsizliklerin ortadan

⁴⁶¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 179.

kaldırılabilir ve uyuşmazlıkların önüne geçilebileceği; bu durumun aynı zamanda bu sözleşme tipinin tercih edilmesini de olumlu yönde etkileyebileceği değerlendirilmektedir.



KAYNAKLAR

- AKIN, İ.** (2013) *Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler*. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 62, S.3, 613-641.
- AKKURT, M. ve KURT, S.** (2020). *Acentelik ve Tek Satıcılık Sözleşmesinden Kaynaklanan Portföy Tazminatı*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- ALTINOK ORMANCI, P.** (2011). *Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebep Feshi*. İstanbul, Vedat Kitapçılık.
- ARKAN, S.** (2018). *Ticari İşletme Hukuku* (24. Baskı). Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları.
- ASLAN, İ. Y.** (2004). *Rekabet Hukuku Bakımından Dikey Anlaşmalar Teori ve Uygulama*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- AYAN, Ö.** (2008). *Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- AYDOĞDU, M. ve KAHVECİ, N.** (2017). *Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri* (3. Baskı). Ankara: Adalet Yayınevi.
- AYGÜNEŞ, M.** (2018). *Tek Satıcılık Sözleşmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Başkent Üniversitesi, Ankara.
- AYHAN, R. ve ÇAĞLAR, H.** (2017). *Ticari İşletme Hukuku, Genel Esaslar*. (Tamamen Gözden Geçirilmiş ve Güncellenmiş 10. Baskı). Ankara: Yetkin Hukuk Yayınları.
- BADAK AYBAR, Z.** (2012). *6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 24, Güz 2013/2.
- BERBEROĞLU YENİPİNAR, F.** (2017). *Ticari Davalar&Cezai Şart*. Ankara.
- BİLGİLİ, F. ve DEMİRKAPI, E.** (2016). *Ticari İşletme Hukuku*. Bursa: Dora Basım Yayım.
- CANARIS, C. W.** (2000). *Handelsrecht*. Ba. 23. Münih.

Commission of the European Communities. (1996). *Report on the Application of Article 17 of Council Directive on the Co-Ordination of the Laws of the Member States Relating to Self-Employed Commercial Agents (86/653/EEC)*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&from=EN>. (CEC Raporu).

Council of the European Communities. (1986). *Council Directive of 18 December 1986 on the Coordination of the Laws of the Member States Relating to Self-Employed Commercial Agents (86/653/EEC)*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31986L0653&from=EN>. (18.12.1986 tarihli Bağımsız Acentalara Dair Üye Devlet Hukuklarının Koordinasyonu Hakkında 86/653/EEC sayılı Konsey Direktifi/Direktif).

DEMİR GÖKYAYLA, C. (2013). *Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)*. (2. Baskı) İstanbul: Vedat Kitapçılık.

DEMİRSATAN, B. (2019). *Türk Borçlar Kanunu Çerçevesinde Sözleşmenin Haksız Olarak Sona Erdirilmesi*. İstanbul: On İki Levha Yayınları.

DİRİKKAN, H. (2002). *Rekabet Hukuku Açısından Franchise Veren Fiyat Tavsiyesi*. Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku, C. I, Ankara, s. 207-282.

DÖNMEZ, O. (2009). *Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.

EBENROTH, C. T. (1980). *Absatzmittlungsverträge im Spannungsverhältnis von Kartell- und Zivilrecht*. Konstanz.

EGGER, A. (1957). *Rechtsnatur und Auslegung eines Lieferungsvertrages mit Alleinvertriebsrecht des Abnehmers, Ausgewählte Schriften und Abhandlungen II*. Zürich.

ERÇİN, F. (2009). *İkale Sözleşmeleri, Prof. Dr. Zahit İmre'ye Armağan*. İstanbul: Der Yayınları.

- ERDEM, E.** (2003). *Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı)*, A. Kaya (Ed.). Bilgi Toplumunda Hukuk, Ünal Tekinalp'e Armağan. (Cilt I) İçinde (s. 91-120). İstanbul: Beta Yayınları.
- ERDEM, E.** (2008). *Milletlerarası Ticaret Hukuku İle İlgili Makaleler*. İstanbul: Beta Yayınları.
- ERDEM, E.** (2017). *Milletlerarası Ticaret Hukuku*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- EREN, F.** (2008). *İsimsiz Sözleşmelere İlişkin Bazı Sorunlar*. Prof. Dr. Turgut Aktürk'e Armağan, İstanbul.
- EREN, F.** (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- EREN, F.** (2017). *Borçlar Hukuku Özel Hükümler*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- FINGER, P.** (1970). *Die Stellung des Vertragshändlers bei Beendigung des Vertrages*. DB.
- GENÇ, Y.** (2001). *Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri*. Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları 13, Ankara, s. 147-173.
- GENZOW, C.** (1996). *Vertragshändlervertrag*. Köln.
- GLANZMANN, A.** (1991). *Der Alleinvertriebsvertrag im schweizerischen Kartellrecht: unter vergleichender Heranziehung des EG-Recht*. Bern-Stuttgart.
- GRAF VON WESTPHALEN, F.** (1982). *Das Dispositionsrecht des Prinzipals im Vertragshändlervertrag*. NJW, s. 2465-2473.
- GÜMÜŞ, M. A.** (2015). *Türk-İsviçre Borçlar Hukukunda İbra Sözleşmesi*. İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- GÜRKAYNAK, G., KARAOĞLAN, C. ve ULUAY, T.** (2013). *Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sona Ermenin Sonuçları*. Terazi Hukuk Dergisi, C. 8, S. 85.
- GÜRZUMAR, O. B.** (1995). *Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukuken Korunması*. İstanbul.

- GÜRZUMAR, O. B.** (2003). 2002/2 Sayılı Rekabet Kurulu Tebliği Çerçevesinde Dikey Anlaşmalar. Prof. Dr. Fehiman Tekil Anısına Armağan. İstanbul.
- HARTMANN, J. E. ve MEYER-HAUSER, B. F.** (1984). *Der Alleinvertriebsvertrag*. Zürich.
- HATEMİ, H. ve GÖKYAYLA, K. E.** (2011). *Borçlar Hukuku Genel Bölüm*. İstanbul.
- HAVUTÇU, A.** (2003). *Açık İçerik Denetimi Yoluyla Tüketicinin Genel İşlem Şartlarına Karşı Korunması*. İzmir.
- HUBER, M.** (1979). *Der Alleinvertragshändler*. Basel.
- İNAN, N.** (1993). *Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler*. BATİDER, C. XVII, S. 2, s. 55-78.
- İRTEM, E.** (2012). *Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Tek Satıcının Üçüncü Kişilere Karşı Sahip Olduğu Haklar, Prof. Dr. Duygun Yarsuvat'a Armağan. YÜHFD, C. : IX, S. : 2, 797-834.*
- İŞGÜZAR, H.** (1989). *Tek Satıcılık Sözleşmesi*. Ankara: Dayınlarlı Yayıncılık.
- KARASU, R.** (2008). *Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi*. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 57, S. 4.
- KARAUZ, A. K.** (2015). *Akaryakıt Bayilik Sözleşmesi*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- KARAYALÇIN, Y.** (1975). *“İnhisari Satış Sözleşmesi-Butlan”, Özel Hukukta Meseleler ve Görüşler-Hukuki Mütalaalar*. Ankara.
- KAYA, A.** (2013). *Ticaret Kanunu Şerhi/Acentelik*. İstanbul.
- KAYA, G.** (2018). *Tek Satıcılık Sözleşmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Akdeniz Üniversitesi, Antalya.

- KAYA, N.** (2007). *Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir Mi? (Münih İstinaf Mahkemesi'nin 11.01.2002 Tarihli Kararının Değerlendirilmesi) Prof. Dr. Hüseyin Ülgen'e Armağan.* C.1., İstanbul.
- KAYA, S.** (2019). *Tek Satıcılık Sözleşmesi* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.
- KAYIHAN, Ş.** (2003). *Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi.* Ba. 2, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- KAYIHAN, Ş.** (2011). *Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi.* Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- KAYIHAN, Ş.** (2018). *Türk Ticaret Kanunu ve Türk Borçlar Kanunu Işığında Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Gözden Geçirilmiş ve 6762 Sayılı Türk Ticaret Kanunu ve 61022 Sayılı Türk Borçlar Kanunu ile Karşılaştırmalı.* 5. Ba., Ankara: Umuttepe Yayınları.
- KILIÇOĞLU, A. M.** (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler.* Ankara: Turhan Kitabevi.
- KIRCA, Ç.** (1997). *Franchise Sözleşmesi.* Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.
- KLEIN, W.** (1968). *Der Eigenhändler und Die Ausgleichsanspruch.* Hamburg.
- KOCAGA, K.** (2018). *Ceza Koşulu.* Ankara: Yetkin Yayınları.
- KOCHS, H.** (1964). *Der Eigenhändler Rechtsprobleme des Rahmenvertrages unter Berücksichtigung auch der Nebenverträge.* Köln.
- KÜHNE, L. P.** (1990). *Die Innerstaatliche Alleinvertriebsvereinbarung und Der Artikel 85 EWG Vertrag.* Passau.
- KÜSTNER, W. ve THUME, K. H.** (1998). *Handbuch des gesamten Außendienstrechts.* C.II, Ba. 6. Heidelberg.
- LICARI, F. X.** (2000). *La Protection du Distributeur Intégrés en Droit Français et Allemand.* Strasbourg.

- LIESEGANG, H. C. F.** (1986). *Vertriebsverträge für Handelsvertreter, Kommissionär, Verkaufsreisende und Vertragshändler*. Ba. 2, Planegg-Münih.
- MAIER, H.** (1991). *Alleinvertriebsvertrag zwischen Lieferant in der Schweiz und Abnehmer in Deutschland*. Ba. 4.
- MARTINEK, M., SEMLER, F. J. ve HABERMEIER, S.** (2003). *Handbuch des Vertriebsrechts*. Münih.
- MARTINEK, M.** (1992). *Aktuelle Fragen des Vertriebsrechts*, Ba. 3. Köln.
- MAYERLE, R.** (1966). *Die Kartellrechtliche Zulässigkeit von Alleinvertriebs-verträgen mit Eigenhändlern im amerikanischen Recht*. Stuttgart.
- MEYER, C. A.** (1990). *Der Alleinvertrieb, Typus, Vertragsrechtliche Probleme und Qualifikation im IPR*. St. Gallen.
- NOMER, H. N.** (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. İstanbul.
- OĞUZMAN, K. ve ÖZ, T.** (2000). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Ba. 3, İstanbul.
- POROY, R. ve YASAMAN, H.** (2012). *Ticari İşletme Hukuku*. (Genişletilmiş ve Güncelleştirilmiş 14. Baskı). İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- PUKALL, K.** (2000.) *Neue EU-Gruppenfreistellungsverordnung für Vertriebsbingunden*. NJW, s. 1375-1379.
- RENZ, G.** (1966). *Das Rechtsverhältnis zwischen dem Vertragshändler und seinem Lieferanten*. Heidelberg.
- RITTNER, F.** (1957). *Ausschließlichkeitsbindungen in Dogmatischer und Rechtspolitischer Betrachtung*. Düsseldorf.
- SARIAKÇALI ALKAÇ, S. E.** (2017). *Akaryakıt İstasyonu Bayilik Sözleşmesi*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- SCHLUEP, W. R.** (1966). *Der Alleinvertriebsvertrag, Markstein der EWG-Kartellpolitik*. Bern.

SCHLUEP, W. R. (1979). *Innominatverträge*. Basel-Stuttgart.

SCHWYTZ, I. (1998). *Vertragshändlerverträge mit einer Einführung zur Stellung des Vertragshändlers beim Absatz von Waren, Ba. 4*. Heidelberg.

SELİÇİ, Ö. (1977). *Borçlar Kanununa Göre Sözleşmelerden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi*. İstanbul: Fakülteler Matbaası.

SEROZAN, R. A. (2007). *Sözleşmeden Dönme*. 2. Bası. İstanbul: Vedat Kitapçılık.

SOMMER, B. (2000). *Vertragsgestaltung bei Vertriebssystemen im internationalen Vergleich*. Köln.

STEFFENS, U. J. (1959). *Der Alleinverkaufsvertrag*, Hamburg.

STUMPF, H., JALETZKE, M. ve SCHULTZE, J. M. (1997). *Der Vertrashändlervertrag*. Ba. 3, Heidelberg.

SUNGURBEY, İ. (1976). *Medeni Hukuk Sorunları*. C. III, İstanbul.

ŞENOL, A. N. (2011). *Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları*. İstanbul: Vedat Kitapçılık, İstanbul.

TANDOĞAN, H. (1982). *Tek Satıcılık Sözleşmesi*. *BATİDER*, C.: XI, S. : 4, 1-36.

TANDOĞAN, H. (1990). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. C. I/1, Ba. 6, İstanbul.

TANDOĞAN, H. (2008). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. İstanbul: Vedat Kitapçılık.

TEKİNALP, Ü. (1998). *Türk Hukukunda Acentanın, Portföy Akçası Talebi*. Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan. Ankara.

TEOMAN, Ö. (1993). *Tek Satıcılık Hakkının Üçüncü Kişiler Tarafından İhlali Durumunda Haksız Rekabete İlişkin Kuralların Uygulanma Olanığı*. Ticaret Hukuku ve Yargıtay Kararları Sempozyumu, C. X, Ankara.

- TEOMAN, Ö.** (2004). “*Tek Satıcılık - Portföy Tazminatı*”. *Yaşayan Ticaret Hukuku: Cilt I: Hukuki Mütalaalar: Kitap 11*. Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- ULAŞ, D.** (1999). *Franchising Sistemi*. Ankara.
- ULMER, P.** (1969). *Der Vertragshändler*. Münih.
- ULMER, P., BRANDER, H., HENSEN, H. D. ve SCHIMDT, H.** (2001). *AGB-Gesetz*. Köln.
- ÜLGEN, H., HELVACI, M., KENDİGELEN, A., KAYA, A. ve NOMER ERTAN, F. N.** (2015). *Ticari İşletme Hukuku*. (5. Baskı). İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- WAUSCHKUH, U.** (1998). *Der Vertragshändlervertrag*. Münih.
- WESTPHAL, B.** (2000). *Vertriebsrecht Band 2 Vertragshändler*. Düsseldorf.
- WOLF, D.** (2000). *Aktuelle Entwicklungen in Recht der Vertikalbeschränkungen, (Baudenbacher, Karl, Neueste Entwicklungen im europäischen und internationalen Kartellrecht (Internationales Kartellrechtsforum)*. Basel, s. 123-130.
- WOLTER, J.** (1986). *Rechtsprobleme der Vertriebsvereinbarung über Kraftfahrzeuge und ihre vertragliche Bewältigung*. Göttingen.
- WYNIGER, C.** (1963). *Vom Alleinverkaufsvertrag, insbesondere im internationalen Privatrecht der Schweiz*. Bern.
- YAVUZ, C.** (2002). *Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler*, Ba. 6, İstanbul: Beta Yayınevi.
- YAVUZ, C.** (2013). *Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)*. (6098 Sayılı TBK’na Göre Güncellenmiş ve Yenilenmiş 12. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- YAVUZ, C.** (2014). *Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler*. 9. B., İstanbul: Beta Yayınevi.
- YAVUZ, C., ACAR, F. ve ÖZEN, B.** (2012). *Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)*. İstanbul: Beta Yayınevi.

YEŞİLTEPE, S. Ö. (2007). *Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi. MÜHFHAD, C. : 13, S. : 1-2, s. 169-191.*

YILMAZ, H. (2020). *Acentenin Denkleştirme İstemi. İstanbul: Oniki Levha Yayınları.*

ZEVKLİLER, A. ve GÖKYAYLA, K. E. (2017). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri. Ankara: Turhan Kitabevi.*

İnternet Siteleri

<http://www.kazanci.com.tr>

<http://www.lexpera.com.tr>

<http://www.mevzuat.gov.tr>

<https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>

<https://www.rekabet.gov.tr>

<https://www.tbmm.gov.tr>