



AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



Gaye KAYA

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ

Özel Hukuk Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2018



AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



Gaye KAYA

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ

Danışman

Prof. Dr. Köksal KOCAAĞA

Özel Hukuk Ana Bilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2018

Akdeniz Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Gaye KAYA'nın bu çalışması, jürimiz tarafından Özel Hukuk Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Programı tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof. Dr. Erkan KÜÇÜKGÜNGÖR (İmza)

Üye (Danışmanı) : Prof. Dr. Köksal KOCAAĞA (İmza)

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Tuba BİRİNCİ UZUN (İmza)

Tez Başlığı: Tek Satıcılık Sözleşmesi

Onay : Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Tez Savunma Tarihi : 28/06/2018

Mezuniyet Tarihi : 16/07/2018

(İmza)
Prof. Dr. İhsan BULUT
Müdür

AKADEMİK BEYAN

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Tek Satıcılık Sözleşmesi” adlı bu çalışmanın, akademik kural ve etik değerlere uygun bir biçimde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım bütün eserlerin kaynakçada gösterildiğini ve çalışma içerisinde bu eserlere atıf yapıldığını belirtir; bunu şerefimle doğrularım.

İmza

Gaye KAYA

XXXXXX



T.C.
AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU
BEYAN BELGESİ



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
Adı-Soyadı	Gaye KAYA
Öğrenci Numarası	20028519104
Enstitü Ana Bilim Dalı	Özel Hukuk
Programı	Tezli Yüksek Lisans
Programın Türü	(X) Tezli Yüksek Lisans () Doktora () Tezsiz Yüksek Lisans
Danışmanın Unvanı, Adı-Soyadı	Prof. Dr. Köksal KOCAAĞA
Tez Başlığı	Tek Satıcılık Sözleşmesi
Turnitin Ödev Numarası	979348521

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmasının a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana Bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 87 sayfalık kısmına ilişkin olarak, 29/06/2018 tarihinde tarafımdan Turnitin adlı intihal tespit programından Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nda belirlenen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan ve ekte sunulan rapora göre, tezin/dönem projesinin benzerlik oranı;

alıntılar hariç % 14

alıntılar dahil % 21 'tür.

Danışman tarafından uygun olan seçenek işaretlenmelidir:

(X) Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşmıyor ise;

Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporu'nun doğruluğunu onaylarım.

() Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşıyor, ancak tez/dönem projesi danışmanı intihal yapılmadığı kanısında ise;

Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporu'nun doğruluğunu onaylar ve Uygulama Esasları'nda öngörülen yüzdelik sınırlarının aşılmasına karşın, aşağıda belirtilen gerekçe ile intihal yapılmadığı kanısında olduğumu beyan ederim.

Gerekçe:

Benzerlik taraması yukarıda verilen ölçütlerin ışığı altında tarafımda yapılmıştır. İlgili tezin orijinallik raporunun uygun olduğunu beyan ederim.

29/06/2018

(imza)

Danışmanın Unvanı-Adı-Soyadı
Prof. Dr. Köksal KOCAAĞA

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR LİSTESİ	v
ÖZET	vi
SUMMARY	vii
ÖNSÖZ	viii

BİRİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ KAVRAMI, TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TARİHİ GELİŞİMİ, TANIMI, UNSURLARI VE HUKUKİ NİTELİĞİ

1.1. Tek Satıcılık Sözleşmesi Kavramı	1
1.2. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarihi Gelişimi	1
1.3. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tanımı ve UNSURLARI	2
1.3.1. Tanımı.....	2
1.3.2. UNSURLARI	3
1.3.2.1. Süreklilik.....	3
1.3.2.2. Kendi Adına ve Hesabına Hareket.....	3
1.3.2.3. Tek Satış Hakkı Tanınması.....	4
1.3.2.3.1. Tek Satış Hakkının Sınırları	5
1.3.2.3.2. Rekabet Hukuku Açısından Tek Satış Hakkı	7
1.3.2.4. Sürümü Arttırma	8
1.4. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Şekli.....	9
1.5. Hukuki Niteliği	9
1.5.1. İsimsiz Sözleşme Olması.....	9
1.5.2. Rızai Sözleşme Olması.....	11
1.5.3. İvazlı Sözleşme Olması	11
1.5.4. Çerçeve Sözleşme Niteliğinde Olması	11
1.5.5. Sürekli Borç Doğuran Sözleşme Olması	13

İKİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI VE UYGULANACAK HÜKÜMLER

2.1. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması.....	14
2.1.1. Acentelik sözleşmesi	14
2.1.2. Franchise Sözleşmesi.....	16

2.1.3.	Satış Sözleşmesi	17
2.1.4.	Vekalet Sözleşmesi.....	18
2.1.5.	Satış İçin Bırakma Sözleşmesi	19
2.1.6.	Komisyon Sözleşmesi	20
2.1.7.	Adi Ortaklık Sözleşmesi.....	21
2.1.8.	Hizmet Sözleşmesi	22
2.2.	Uygulanacak Hükümler	24

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

3.1.	Tek Satıcının Hak ve Yükümlülükleri	27
3.1.1.	Sözleşme Konusu Malları Alım Yükümlülüğü	27
3.1.2.	Sürümü Artırma Yükümlülüğü.....	29
3.1.3.	Yapımcının Menfaatlerini Koruma Yükümlülüğü	31
3.1.3.1.	Genel Olarak	31
3.1.3.2.	Sadakat Yükümlülüğü.....	32
3.1.3.3.	Bilgi Verme Yükümlülüğü	33
3.1.3.4.	Sır Saklama Yükümlülüğü.....	34
3.1.3.5.	Rekabet Etmeme Yükümlülüğü.....	35
3.1.3.6.	Yapımcının Talimatlarına Uyuma Yükümlülüğü	37
3.1.4.	Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü	37
3.2.	Yapımcının Hak ve Yükümlülükleri.....	40
3.2.1.	Sözleşme Konusu Malları Teslim Yükümlülüğü	40
3.2.2.	Sadakat Yükümlülüğü	41
3.2.2.1.	Genel Olarak	41
3.2.2.2.	Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü	42
3.2.2.2.1.	Gerekli Belge ve Malzemelerin Verilmesi Yükümlülüğü	42
3.2.2.2.2.	Bilgi Verme Yükümlülüğü	43
3.2.3.	Sözleşme Bölgesi İçerisinde Doğrudan Doğruya Satış Yapmama Yükümlülüğü	44

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI

4.1.	Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi	48
4.1.1.	Genel Olarak.....	48
4.1.2.	Kendiliğinden Sona Erme.....	48
4.1.2.1.	Sözleşme Süresinin Bitmesi Nedeniyle Sona Erme	48
4.1.2.2.	Sözleşmenin Ölüm, İflas, Fiil Ehliyeti Kaybı Nedenleriyle Sona Ermesi	49
4.1.3.	Hukuki İşlemle Sona Erdirme	50
4.1.3.1.	Tarafların Anlaşmalarıyla Sona Erdirme	50
4.1.3.2.	Fesihle Sona Erdirme	51
4.1.3.2.1.	Genel Olarak Fesih	51
4.1.3.2.2.	Olağan Fesih	52
4.1.3.2.3.	Olağanüstü Fesih.....	56
4.2.	Sözleşmenin Sona Ermesinin Sonuçları	59
4.2.1.	Sona Ermenin Birel Satış Sözleşmelerine Etkisi	59
4.2.2.	Tek Satıcının Stokunda Kalan Malların Geri Alınması	61
4.2.3.	Belge ve Malzemelerin Geri Verilmesi	63
4.2.4.	Zararların Giderilmesine İlişkin Karşılıklı Talepler.....	63
4.2.4.1.	Haklı Sebep Fesihle Tazminat Talebi	63
4.2.4.2.	Tek Satıcının Maliyeti Karşılanmayan Yatırımlarına İlişkin Tazminat Talebi	64
4.2.4.3.	Ceza Koşulu	66
4.2.5.	Tek Satıcının Denkleştirme İstemi	69
4.2.5.1.	Denkleştirme İsteminin Tanımı ve Terim Sorunu	69
4.2.5.2.	Denkleştirme İsteminin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'ndan Önceki Durumu	70
4.2.5.3.	Denkleştirme İsteminin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Düzenlenmesi..	72
4.2.5.4.	Denkleştirme İsteminin Koşulları	73
4.2.5.4.1.	Sözleşmenin Sona Ermesi.....	73
4.2.5.4.2.	Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Yapımcının Tek Satıcının Yarattığı Yeni Müşteri Çevresinden Menfaat Sağlamaya Devam Etmesi ve Tek Satıcının Bu Müşteri Çevresinden Artık Kazanç Sağlayamaması	75

4.2.5.5. Denkleştirme İsteminin Süresi ve Denkleştirme İsteminden Önceden Vazgeçilememesi.....	78
4.2.5.6. Denkleştirme İsteminin Hesaplanması	79
SONUÇ	82
KAYNAKÇA.....	85
ÖZGEÇMİŞ	88



KISALTMALAR LİSTESİ

bk.	Bakınız
dn	Dipnot
E	Esas
eTTK	Mülga Türk Ticaret Kanunu
HD K	Hukuk Dairesi
karş.	Karar
m	Karşılaştırınız
s	Madde
S	Sayfa Sayı
TBK	Türk Borçlar Kanunu
TMK	Türk Medeni Kanunu
TTK	Türk Ticaret Kanunu
vb.	ve benzeri
vd.	ve devamı
vs	vesaire

ÖZET

Tek satıcılık sözleşmesi kendisine özgü yapısı olan, Türk Hukuk Sisteminde düzenlenmemiş bir sözleşme çeşididir.

Türk doktrinde ve yargı kararlarında bu sözleşme genellikle şu şekilde tanımlanmıştır: 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 satmak ve bu malların sürümünü arttırmak yükümlülüğünü üstlenir.

Kanunda düzenlenmemiş olması nedeniyle, sözleşmenin ifası ve sona ermesi aşamalarında ortaya çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümü için öncelikle sözleşmenin niteliğinin, tarafların hak ve yükümlülüklerinin ve bu doğrultuda, tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümlerinin tespiti gerekir.

Sürekli bir borç ilişkisi niteliğinde olan ve uzun süreli akdedilen tek satıcılık sözleşmesi, bu nitelikleri gereği taraflara yoğun bir güven ilişkisi içerisinde sıkı işbirliğine dayalı sadakat yükümlüğü yükler. Bu nedenle sözleşmenin feshi aşamasında tarafların birbirlerine karşı yükümlendikleri pek çok sorumlulukları vardır. Bu sorumluluklardan biri olan denkleştirme istemi, tek satıcılık sözleşmesine ilişkin kanunlarımızda düzenlenmiş olan tek konudur.

Anahtar Kelimeler: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Tarafların Hak ve Yükümlülükleri, Sürekli Borç, Sözleşmenin Feshi, Denkleştirme İstemi.

SUMMARY

EXCLUSIVE DISTRIBUTION CONTRACTS

Exclusive distribution contracts are sui-generis contracts which are not regulated under Turkish law.

This contract is defined as follows in the Turkish legal doctrine and the judicial decisions: The exclusive distribution contract is a continuous contract that regulates the legal relationship between the supplier and the exclusive distributor where the supplier undertakes the obligation of sending all or some of its produced goods to the exclusive distributor to be sold in a specific region in a monopolized manner and the exclusive distributor undertakes the obligation of selling the goods under its name and increasing the sales of it.

Because they are not regulated under the law, to resolve disputes arising during the application and termination of the contract, the contract features, rights and obligations of parties, and the terms applied to exclusive distribution contracts should be identified.

Being a permanent obligatory relationship and applied long term, exclusive distribution contracts impose loyalty to parties based on deep trust and strong collaboration. Therefore, parties have numerous obligations to each other during the termination of the agreement. One of these obligations, goodwill compensation, is the only regulated issue under our laws related to exclusive distribution contracts.

Keywords: Exclusive Distribution Contracts, Rights and Obligations of Parties, Permanent Obligatory, Termination of the Agreement, Goodwill Compensation.

ÖNSÖZ

Ekonomik hayatın ve piyasaların geçtiğimiz yüzyılda hızlı bir ivmeyle büyümesi ve her türlü teknik ve teknolojik gelişmeler sonucu, ürettikleri mal miktarlarını gittikçe artıran yapımcılar, bu malların üretimini ve satışını artırmaya devam etmek için, yeni pazarlar ve bu pazarlara hakim satıcılara ihtiyaç duydular. Yapımcıların bu ihtiyaçları sonucu ortaya çıkan tek satıcılar ve tek satıcılık sözleşmeleri, yaşanan tüm ekonomik gelişmeler sonucu gittikçe yaygınlaşmış, günümüzde ticari hayatta faaliyet gösteren pek çok firmanın tercih ettiği sözleşme türü haline gelmiştir.

Ülkemizde de yaygın bir biçimde kullanılan tek satıcılık sözleşmesi Türk hukuk sisteminde kanunlarda düzenlenmemiş, isimsiz sözleşme tiplerinden biridir. Sözleşme serbestisi gereği tarafların özgür iradeleriyle koşullarını belirledikleri sui generis bir sözleşmedir.

Tek satıcılık sözleşmesi bu yapısı gereği bünyesinde kanunlarda düzenlenmiş sözleşme tiplerinde mevcut olmayan unsurları içermekte ve bu unsurların kanunda öngörülmemiş bir biçimde bir araya getirilmesinden oluşmaktadır.

Tek satıcılık sözleşmesinin kanunda düzenlenmemiş olması nedeniyle taraflar arasında uyuşmazlık ortaya çıkması halinde, sözleşmeye hangi hukuki hükümlerin uygulanacağı sorusu karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunun açıklığa kavuşturulabilmesi için tek satıcılık sözleşmesinin; niteliği, unsurları, kendisine benzer sözleşmelerle karşılaştırılması, tarafların hak ve yükümlülükleri açısından irdelenmesi gerekir. Bu konular incelendikten sonra, tarafların birbirlerinden ne tür talepleri olabileceği ve bunları hangi koşullarda ileri sürebileceklerinin tespiti mümkün olabilir.

Tek satıcılık sözleşmesi üzerine olan bu çalışmamız yukarıdaki konuların açıklanmaya çalışıldığı dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde, tek satıcılık sözleşmesinin tarihi gelişimi, kavram ve terim sorunu, tanımından bahsedilmiş, unsurları ve hukuki niteliği irdelenmiştir.

İkinci bölümde, tek satıcılık sözleşmesi benzer sözleşmelerle karşılaştırılmış ve sözleşmeye uygulanacak hükümler incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, tek satıcının ve yapımcının karşılıklı hak ve yükümlülükleri değerlendirilmiştir.

Dördüncü ve son bölümde ise sözleşmenin sona erme biçimleri ve sona ermenin ekonomik sonuçlarıyla birlikte tarafların zararlarına ilişkin karşılıklı istemleri incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ KAVRAMI, TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TARİHİ GELİŞİMİ, TANIMI, UNSURLARI VE HUKUKİ NİTELİĞİ

1.1. Tek Satıcılık Sözleşmesi Kavramı

Tek satıcılık sözleşmesinin ticari hayatta ortaya çıkmasından itibaren, öğreti ve uygulamada tam bir kavram birliğine varılamamıştır. Tek satıcılık sözleşmesinin mevcut hukuk sistemlerinin büyük bir kısmında yasal düzenlemeden yoksun olması sebebiyle, uygulamada bu sözleşmeye farklı isimler verilmiş, öğreti ve yargı kararlarında bu sözleşmeye tek bir isim bulmakta zorlanılmıştır.

İsviçre ve Alman Hukuku öğretisinde de bir kavram birliği olmadığı görülmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesinde malları sağlayan taraf için, “yapımcı”, “sağlayıcı”, “üretici”¹; satıcı için, “tek temsilci”, “pazarlamacı”, “tek satış hakkı sahibi”, “genel temsilci”, “satış temsilcisi”, “tek satıcı”, “sözleşme ile bağlı satıcı” terimleri kullanılmıştır. Sözleşmeye ise “tek satış hakkı”, “satış lisansı”, “temsilci sözleşmesi”, “sözleşme ile bağlı satıcılık sözleşmesi”, “inhisari satış sözleşmesi”, “distribütörlük sözleşmesi” isimleri verilmiştir².

Her ne kadar uygulamada farklı terimler kullanılsa da, sözleşmenin nitelendirilmesinde kullanılan ifadelerin hiçbir önemi yoktur. Zira Borçlar Kanunu gereğince (TBK m. 19) hakim sözleşmeyi nitelendirirken, tarafların kullandıkları sözcük ve ifadelerle bağlı olmayıp; tarafların gerçek iradelerini araştırmak zorundadır³.

1.2. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarihi Gelişimi

Günümüzün ticari hayatında gerek iç pazarda gerekse ihracatta sıklıkla kullanılan tek satıcılık sözleşmesinin ortaya çıkışı 18. Yüzyıla dayanmaktadır⁴. Almanya’da 18. Yüzyılda biracılık sektöründe ortaya çıkan tek satıcılık, diğer alanlarda 19. Yüzyılda görülmeye başlanmış, 20. Yüzyılın ilk 20 yılında ise konu hakkında çok sayıda yüksek yargı kararı ortaya çıkmıştır. Fransa’ da ise konu hakkındaki yargı kararları 18. Yüzyıla dayanmaktadır. Amerika Birleşik Devletlerinde iç pazarda tek satıcılık sisteminin gelişmesi 19. Yüzyılda başlamıştır⁵.

¹ Demir Gökyayla, 2013: 7; Şenol, 2011: 4 dn. 5.

² Bkz. İşgüzar, 1989: 4; Demir Gökyayla, 2013: 12 dn. 49.

³ Demir Gökyayla, 2013: 3- 4.

⁴ İşgüzar, 1989: 53.

⁵ İşgüzar, 1989: 53.

Yeni bir pazarlama şekli olan tek satıcılığın ve pazarlama aracısı tipi olan tek satıcının ortaya çıkışı, ticari hayat ve ekonomide olan değişikliklerle ilişkilidir. 20. Yüzyıldaki bilim ve teknikteki ilerlemeler ve sanayileşme süreci çok çeşitli ve bol miktarlı mal arzı yaratmış, oluşan arzın talepten fazla olması nedeniyle müşteri piyasaları oluşmuştur⁶.

Yüksek miktar mal üreten yapımcı firmalar, üretim kapasitelerinin tamamını kullanmak ve talebin üzerinde olan bu üretimin sürdürülebilirliğini sağlamak için düzenli bir pazarlama şekline ihtiyaç duymuşlardır. Bu düzenli pazarlama şeklinden beklenen fayda sadece satışla sınırlı olmamış, marka değerinin ve markaya olan güvenin korunması, müşteri piyasasının özenle oluşturulması, malın sürümünün artırılması, müşterilere hizmet götürülmesi gibi istekleri de beraberinde getirmiştir. Bu ihtiyaçların karşılanması ise ancak geniş kapsamlı bir satış organizasyonu ile mümkündür⁷.

Yapımcı firmaların, herhangi bir ekonomik külfet altına girmeden, ürettikleri malların yaygın bir biçimde satılmasına ve pazarlanmasına ve hatta kendi istekleri doğrultusunda satış ve müşteri hizmetleri örgütü kurmasına olanak veren tek satıcılık sistemi 20. Yüzyılda yoğun bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır⁸.

Günümüzde özellikle ihracatta, yapımcı firmaların tek satıcılık sistemini kullanması kaçınılmaz hale gelmiştir. Yabancı bir piyasada pazar bulmak isteyen yapımcı firmaların lisan farklılığı, hukuki sorunlar, mesafelerin uzaklığı vb. sorunlarının çözümü ve pazarlama ihtiyaçlarının karşılanması, yerel pazara hakim, müşterileri tanıyan, piyasa gelişmelerini takip edebilen tek satıcılarla çalışmakla mümkün olmaktadır⁹.

1.3. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tanımı ve Unsurları

1.3.1. Tanımı

Tek satıcılık sözleşmesi Türk doktrininde aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır: 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 üstlenir¹⁰.

⁶ İsgüzar, 1989: 56; Şenol, 2011: 3.

⁷ İsgüzar, 1989: 56; Şenol, 2011: 3.

⁸ İsgüzar, 1989: 56.

⁹ İsgüzar, 1989: 64.

¹⁰ Bkz. İsgüzar, 1989: 14; Tandoğan, 2008: 27; Eren, 2017: 1025; Demir Gökyayla, 2013: 7; Şenol, 2011: 8; Yavuz vd., 2012: 16; Erdem, 2003: 93; Teoman, 2001: 199.

Yargıtayın bazı kararlarında yukarıdaki tanıma aynen yer verilirken¹¹, bazılarında ise benzer tanımlar yapılmıştır: “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 sözleşmedir”¹².

1.3.2. Unsurları

1.3.2.1. Süreklilik

Büyük miktarda mal üreten yapımçı firmaların, ürettikleri malların düzenli bir biçimde pazarlanması ve sürümlerinin artırılması ihtiyacı nedeniyle ortaya çıkan tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcı ile yapımçı arasındaki hukuki ilişkinin süreklilik arz etmesi, sözleşmenin en temel unsurlarından biridir. Dolayısıyla tek satıcılık sözleşmesi, sürekli nitelikteki bir sözleşme olup, taraflar arasında sürekli bir borç ilişkisi meydana getirir.

Tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç doğuran bir sözleşme olma niteliği, tarafların asli yükümlülüklerinin süreklilik taşımasından ileri gelir. Tek satıcının sürümü artırma ve yapımıcının menfaatlerini koruma; yapımıcının ise tek satıcıya tekel hakkı tanıma yükümlülükleri sürekli edimleri gerektirir. Tek satıcılık sözleşmesinin kısa süreli yapılmış olması onun sürekli sözleşme olması sonucunu değiştirmez. Zira sözleşme ile tarafların beklentileri, sözleşme sonunda sözleşmenin uzatılacağı yönündedir¹³.

Tek satıcılık sözleşmesinin süreklilik unsurunun en önemli sonucu, taraflar arasında yoğun bir borç ilişkisi yaratması nedeniyle artan bir güven ilişkisinin bulunması ve dürüstlük kurallarının sözleşme bakımından özel bir öneme sahip olmasıdır¹⁴.

1.3.2.2. Kendi Adına ve Hesabına Hareket

Ekonomik açıdan bağımsız olan tek satıcı, sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına tüm riskleri kendisine ait olmak üzere yapımçıdan satın alır ve kendi müşterilerine satar¹⁵.

¹¹ Yargıtay 11. HD 01.03.1991 T 1991/171 E 1991/1406 K; Yargıtay 11. HD 12.03.1999 T 1998/7997 E 1999/2098 K; Yargıtay 11. HD 26.05.1999 T 1999/2086 E 1999/4505 K; Yargıtay 11. HD 14.06.1999 T 1999/3243 E 1999/5170 K; Yargıtay HGK 23.11.2011 T 2011/11-552 E 2011/686 K (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

¹² Yargıtay 19. HD 28.09.2016 T 2016/5705 E 2016/12723 K (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

¹³ İşgüzar, 1989: 14; Tandoğan, 2008: 32; Eren, 2017: 1028; Erdem, 2003: 95.

¹⁴ Demir Gökyayla, 2013: 21.

¹⁵ Tandoğan, 2008: 32; İşgüzar, 1989: 15; Eren, 2017: 1028; Demir Gökyayla, 2013: 24; Erdem, 2003: 95.

Tek satıcının ticari faaliyetini kendi adına ve hesabına yapıyor olması, sözleşme konusu malları yapımcıdan kendi adına alarak, malların mülkiyetini kendi adına iktisap ettiğini ortaya koyar¹⁶.

Kendi adına ve hesabına hareket etme unsuru tek satıcının yapımcı karşısındaki bağımsızlığını vurguladığı gibi kural olarak tek satıcının faaliyetlerini ve çalışma sürelerini serbestçe düzenlemesine de olanak tanır¹⁷.

Tek satıcı kendi adına ve hesabına hareket ettiği için malların pazarlanmasına ilişkin yaptığı masrafları yapımcıdan talep edemez. Bu durum yapımcıya ekonomik açıdan yük altına girmeden mallarını pazarlama olanağı sağlar¹⁸.

Bu unsurun doğal bir sonucu olarak tek satıcı yapımcı adına faaliyette bulunamaz, onu temsil etme hakkına sahip değildir. Tek satıcının kendi adına ve hesabına hareket etme unsuru, onu yasa tarafından düzenlenen acente, komisyoncu gibi pazarlama araçlarından ayırt eder¹⁹.

1.3.2.3. Tek Satış Hakkı Tanınması

Yapımcının sözleşme ile tek satıcıya belli bir coğrafi bölgede tek satış hakkı (tekel hakkı) tanınması, bu bölgeye doğrudan satış yapmaması, tek satıcılık sözleşmesinin en temel unsurudur. Sözleşme bu unsuru nedeniyle “tek satıcılık sözleşmesi” ismini almıştır²⁰.

Tek satıcı, belirli bir bölgede rakipleriyle rekabet etmeksizin satış yapma ayrıcalığına kavuşurken, yapımcı da ürettiği malların sürümünün artırılması için maksimum faaliyet içerisinde olunmasından faydalanır²¹.

Tek satıcıya tanınan bu hak nedeniyle yapımcı, sözleşme konusu bölgede üçüncü kişilere doğrudan satış yapamaz. Yapımcıya yüklenen bu kaçınma yükümlülüğüne²² “doğrudan satış yasağı” da diyebiliriz²³. Aynı zamanda yapımcı, sözleşme konusu bölgede üçüncü kişilerin sözleşme konusu malları satmasını engelleyecek tedbirleri almakla yükümlüdür ki, bu da yapımcı açısından kaçınma yükümlülüğünün yanı sıra pozitif hareket etme yükümlülüğü getirmektedir²⁴.

Tek satış hakkının, satışın yapılacağı bölge, süre ve satışı yapılacak mallar açısından belirlenmesi gerekmektedir. Aksi kararlaştırılmadığı sürece sözleşme süresince geçerli olan

¹⁶ Demir Gökyayla, 2013: 25-26.

¹⁷ İşgüzar, 1989: 16; Demir Gökyayla, 2013: 25.

¹⁸ Tandoğan, 2008: 33; İşgüzar, 1989: 16; Demir Gökyayla, 2013: 26.

¹⁹ İşgüzar, 1989: 15; Tandoğan, 2008: 31; Demir Gökyayla, 2013: 26; Şenol, 2011: 23; Erdem, 2003: 95.

²⁰ Eren, 2017: 1027.

²¹ İşgüzar, 1989: 16.

²² İşgüzar, 1989: 17.

²³ Eren, 2017: 1027; Demir Gökyayla, 2013: 18.

²⁴ İşgüzar, 1989: 17.

bu hak, sözleşmede belirlenen mal türleri için geçerli olur. Ayrıca sözleşmede bu hakkın hangi coğrafi bölge için tanındığı da belirlenmiş olmalıdır. Bu şekilde yapımcı tek satıcıya süre, bölge ve satışa konu mallar açısından sınırlandırılmış bir tek satış hakkı vermektedir²⁵.

1.3.2.3.1. Tek Satış Hakkının Sınırları

Satış tekeli hakkı, bölge, süre, sözleşme konusu mallar açısından sınırlı olmalıdır²⁶. Tek satıcılık sözleşmesinde bu sınırlamaların dikkate alınmaması, TMK m. 23 kapsamında özgürlüklerin ahlaka aykırı sınırlamasına yol açmamalıdır²⁷. Bu nedenle tek satış hakkının süre, yer ve sözleşme konusu mallar açısından ahlaka aykırılık oluşturup oluşturmadığına da değinmek gereklidir.

Tek satıcılık sözleşmelerinde, sözleşme ile elde edilmek istenen amaç için tarafların uzun süreli, güvene dayalı bir işbirliği içinde olması gerekir. Sürümü artırma yükümlülüğünü üstlenen tek satıcı bunu ancak uzun süreli plan, yatırım ve organizasyonla sağlayabilir²⁸. Tarafların sözleşmedeki karşılıklı menfaatlerinin elde edilebilmesi ancak uzun süreli bir sözleşme ile mümkündür. Özellikle ekonomik anlamda yapımcı karşısında daha güçsüz olan tek satıcı için sözleşmenin uzun süreli olması bir güvencedir²⁹. Ayrıca, tüm sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde olduğu gibi, haklı nedenin varlığı halinde tek satıcılık sözleşmesi de sözleşme süresinin sona ermesinden önce feshedilebilir.

Tek satıcılık sözleşmesinin kısa süreli olması, sözleşmenin sürekli borç ilişkisi doğuran hukuki niteliğine olduğu kadar, ekonomik gerekçelere de ters düşer³⁰. Bu nedenle tek satıcılık sözleşmesinin uzun süreli akdedilmesi ahlaka aykırılık teşkil etmeyeceği³¹, hatta sözleşmenin kısa süreli yapılmasının ahlaka aykırılık bakımından incelenmesi gerektiği söylenmektedir³².

Tek satıcıya, sözleşme ile tek satış hakkını kullanabileceği bir bölge verilir. Bu bölge, tek satıcının tek satış hakkını kullanarak satış faaliyetlerini yerine getirdiği coğrafi alandır³³. Bu coğrafi alan bir kıta, bir ülke, bir ülkeler topluluğu, bir şehir, bir bölge olabilir³⁴. Tek satış hakkının belirli bir bölge ile sınırlı olmasından bahsedildiğinde, dar bir alan için satış tekeli

²⁵ Demir Gökyayla, 2013: 18; Kırca, 1997: 89.

²⁶ Tandoğan, 2008: 29; İşgüzar, 1989: 109.

²⁷ İşgüzar, 1989: 109

²⁸ Tandoğan, 2008: 29; İşgüzar, 1989: 108; Şenol, 2011: 136.

²⁹ İşgüzar, 1989: 108.

³⁰ İşgüzar, 1989: 108, Kocayusufpaşaoğlu'ndan naklen, dn. 24.

³¹ Tandoğan, 2008: 29; İşgüzar, 1989: 109

³² İşgüzar, 1989: 108; Şenol, 2011: 136

³³ Demir Gökyayla, 2013: 78-79.

³⁴ Tandoğan, 2008: 29; İşgüzar, 1989: 110.

hakkı verildiği anlaşılmamalıdır³⁵. Tek satıcılık sözleşmesinde ileride ortaya çıkacak problemlerin önlenmesi için, sözleşme bölgesinin olabildiğince net bir şekilde belirlenmiş, tek satış hakkının yer bakımından sınırlarının açık bir biçimde kararlaştırılmış olması gerekir³⁶.

Tek satıcılık sözleşmesi ile belirlenen sözleşme bölgesinin sınırlarının geniş tutulması sözleşmenin yapısına uygundur. Uygulamada yapımcı firmalar, mallarının yeni pazarlarda az sayıda ama güçlü tek satıcılarla pazarlanmasını istedikleri için sözleşme bölgesini geniş tutmak istemektedir³⁷. Sürümde beklenen başarı açısından, sınırlı sayıda etkili tek satıcı ile çalışmak, çok sayıda daha küçük satıcılarla çalışmaya tercih edilmektedir³⁸. Bu nedenle tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcıya bırakılan bölgenin sınırlarının geniş tutulması ahlaka aykırılık teşkil etmez³⁹.

Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar genellikle, yapımcının ürettiği malların hangilerinin sözleşmenin kapsamında olduğunu açık ve net bir biçimde belirlerler⁴⁰. Tek satış hakkının, yapımcının ürettiği ve tek satıcının pazarlayacağı mallarla rekabet edecek tüm malları kapsamasında, tek satıcının menfaati vardır. Sözleşmenin kurulması aşamasında, sözleşmeye dahil edilmeyen diğer mal çeşitleri için tarafların iradeleriyle kapsam dışı bırakıldığı kabul edilir⁴¹.

Sözleşmenin kurulması sırasında yapımcı tarafından üretilen, tek satıcının pazarladığı mallarla rekabet halinde olan diğer mallar için yapımcının, tek satıcıya bilgi verme yükümlülüğünün olduğu, bu yükümlülüğün ihlali halinde sözleşme öncesi kusur sorumluluğunun ortaya çıkacağı belirtilmektedir⁴².

Yapımcı, sözleşme sonrası yeni mallar üretmeye başlarsa ve bu yeni mallar ile ilgili sözleşmede açık bir hüküm yoksa, durumun ne olacağının tespiti için sonradan üretilen malların türüne bakmak gerekir⁴³.

Sonradan üretilen mallar, tek satıcının pazarladığı mallarla rekabet eden mallar ise bu durumda tek satıcının yapımcıdan bu malların tek satış hakkını isteme konusunda bir ön hakka sahip olduğu kabul edilmektedir⁴⁴. Böyle bir hakkın tek satıcıya tanınması sözleşmenin amacına uygundur.

³⁵ İşgüzar, 1989: 110.

³⁶ Demir Gökyayla, 2013: 79; İşgüzar, 1989: 110.

³⁷ Tandoğan, 2008: 29-30; İşgüzar, 1989: 111.

³⁸ İşgüzar, 1989: 110.

³⁹ Tandoğan, 2008: 29; İşgüzar, 1989: 111.

⁴⁰ Tandoğan, 2008: 30; İşgüzar, 1989: 111; Demir Gökyayla, 2013: 83.

⁴¹ Tandoğan, 2008: 30; İşgüzar, 1989: 111.

⁴² İşgüzar, 1989: 111-112.

⁴³ İşgüzar, 1989: 112.

⁴⁴ Tandoğan, 2008: 30; İşgüzar, 1989: 112.

Sözleşme sonrası üretilen malların, tek satıcının pazarladığı mallardan tamamen farklı nitelikte olması halinde ise tek satıcıya bu tür bir hak tanımak mümkün olmamalıdır. Bu durumda tek satıcıya bir öncelik hakkı tanımak, yapımcının ekonomik özgürlüğünü aşırı derecede kısıtlayarak ahlaka aykırılık teşkil edebilir⁴⁵.

Tek satıcılık sözleşmeleri her sözleşme gibi tarafların ekonomik özgürlüğünü belli ölçüde kısıtlar. Bu kısıtlamanın ahlaka aykırılık teşkil etmesi için, taraflardan birinin ekonomik özgürlüğünü felce uğratması, onu kısıkırak bağlayarak karşı tarafın eline teslim etmesi gerekir⁴⁶. Tek satıcılık sözleşmeleri nitelikleri gereği bu kapsamda kısıtlamalar içermemektedir. Ancak ahlaka aykırı bir kısıtlamanın varlığı iddia ediliyorsa, somut olayın koşullarının hakim tarafından değerlendirilmesi ve ahlaka aykırılık tespit ederse sözleşmeye müdahalesi mümkündür⁴⁷.

1.3.2.3.2. Rekabet Hukuku Açısından Tek Satış Hakkı

Tek satıcılık sözleşmesindeki tekel hakkının, rekabet hukuku kapsamında rekabeti engelleyici bir durum olarak kabul edilip edilmediği hususuna da değinmek gerekir.

Tek satıcılık sözleşmesi, içeriğindeki tek satış hakkının yer, süre ve sözleşme konusu mallarla ilgili kapsamı itibarıyla, rekabeti kısıtlayıcı hükümler içerebilir. O nedenle tek satıcılık sözleşmesi akdedilirken, sözleşmenin rekabet hukuku bakımından da hukuka uygunluğunun gözetilmesi gerekir.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunun 4. maddesinde belirtilen türden rekabeti kısıtlayıcı hükümler içeren anlaşmalar, hukuka aykırı ve yasak kabul edilmiştir. Hem yatay hem dikey anlaşmalara uygulanan bu kanun maddesi dikey anlaşma olarak kabul edilen tek satıcılık sözleşmeleri için de geçerlidir⁴⁸. Dikey anlaşma; aynı mal veya hizmetin, üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren teşebbüslerin, aralarındaki mal veya hizmetin satın alınması, satımı ve yeniden satımına ilişkin anlaşmalardır⁴⁹.

Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunun 5. maddesi, 4. maddede belirtilen yasaklara ilişkin muafiyet koşullarını düzenlemiş ve maddenin son fıkrasında, Rekabet Kuruluna grup muafiyetlerine ilişkin tebliğler çıkartma yetkisi vermiştir. Buna ilişkin olarak rekabet kurulu tarafından çıkartılan, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği

⁴⁵ İşgüzar, 1989: 112.

⁴⁶ Tandoğan, 2008: 31; İşgüzar, 1989: 119.

⁴⁷ İşgüzar, 1989: 119-120.

⁴⁸ Demir Gökyayla, 2013: 48; Şenol, 2011: 51.

⁴⁹ 2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği1 Tebliğ No : 2002/2 m. 2 deki tanımdır.

(Tebliğ No: 2002/2) (2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik) ile tek satıcılık sözleşmeleri, 4054 sayılı kanunun 4. maddesindeki yasaktan muaf tutulmuştur.

Netice itibariyle, bir tek satıcılık sözleşmesinin Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanuna aykırılık teşkil etmemesi ve kanunun 4. ve 56. maddeleri uyarınca geçersiz kabul edilmemesi için, sözleşme hükümlerinin Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne uygun olarak düzenlenmesi gereklidir⁵⁰.

Tek satıcılık sözleşmesinin günümüzde en yaygın olarak kullanıldığı alanlardan biri, motorlu taşıtlar sektörüdür. Rekabet Kurumunca bu alana özel ayrı bir grup muafiyet tebliği çıkartılmıştır. Tek satıcılık sözleşmesinin konusu motorlu taşıtlar ise artık o sözleşmenin rekabet hukuku açısından denetimi, Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği (Tebliğ No: 2005/4) kapsamında yapılacaktır. Zira 2002/2 sayılı tebliğin 2. maddesinin son fıkrasında, başka bir grup muafiyet tebliğinin kapsamına giren sözleşmelere, bu tebliğin uygulanmayacağı belirtilmiştir. 2002/2 sayılı tebliğe göre, 2005/4 sayılı tebliğ daha özel bir düzenlemedir⁵¹.

1.3.2.4. Sürümü Arttırma

Tek satıcılık sözleşmesi ile yapımıcının beklediği en önemli menfaat, sözleşme konusu malların sürümünün artırılmasıdır. Tek satıcının yükümlülüklerinin başında gelen, sürümü artırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü, asli edim yükümlülüğüdür⁵². Tüm sözleşme süresince devam eden bu yükümlülük, sürekli bir borçtur ve tek satıcılık sözleşmesinin önemli bir unsurunu oluşturur⁵³.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü, tek satıcılık sözleşmesine iş görme sözleşmesi niteliği de verir⁵⁴.

Sözleşmenin konusunu çoğunlukla bir markaya sahip, piyasa değeri ve alıcısı olan mallar oluşturur⁵⁵. Sözleşme konusu malların sürümünü artırmak için öncelikle markaya olan güveni sağlayıcı ve güçlendirici faaliyetlerde bulunması gereken tek satıcıdan, tanıtım, reklam, piyasa araştırması vb yöntemlerle pazarı genişletmesi beklenmektedir⁵⁶. Tüm bu faaliyetleri yaparken de tek satıcıdan basiretli bir tacir gibi özenli davranması beklenir⁵⁷.

⁵⁰ Demir Gökyayla, 2013: 50.

⁵¹ Demir Gökyayla, 2013: 52.

⁵² Şenol, 2011: 25; Demir Gökyayla, 2013: 28.

⁵³ İşgüzar, 1989: 72; Erdem, 2003: 96; Şenol, 2011: 26; Demir Gökyayla, 2013: 28.

⁵⁴ Şenol, 2011: 26; Demir Gökyayla, 2013: 29.

⁵⁵ İşgüzar, 1989: 18.

⁵⁶ Eren, 2017: 1029; Erdem, 2003: 95; Şenol, 2011: 26.

⁵⁷ Eren, 2017: 1029-1030; Erdem, 2003: 95.

Sürümün artması tek satıcının da kazancını artıran bir durum olduğu için sözleşmenin bu unsuru, tek satıcının da menfaatine hizmet eder⁵⁸.

1.4. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Şekli

Sözleşmelerin kurucu unsuru olan tarafların iradelerini açıklamak üzere kullanılan dış kalıp veya biçime şekil denir⁵⁹. Her hukuki işlemin ve irade açıklamasının bir şekli vardır, şekilsiz bir irade açıklaması olamaz⁶⁰. Şekle tabi olmayan bir sözleşmeden bahsedildiğinde orada kastedilen “şekilsizlik” değil, irade beyanının veya sözleşmenin geçerliliğinin belli bir şekle tabi olmadığı, yazılı, sözlü veya resmi şekil türlerinden herhangi biriyle yapılabileceğidir ki buna da “şekil özgürlüğü” denir⁶¹.

Türk hukuk sistemimizde kural olarak sözleşmelerde şekil serbestliği ilkesi kabul edilmiştir. TBK m. 12 f.1 de: “Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir” hükmü yer almaktadır. Bunun sonucu olarak taraflar sözleşmelerini istedikleri şekilde yapabilirler.

Kendine özgü bir yapısı olan ve kanunda düzenlenmemiş bulunan tek satıcılık sözleşmesi de Türk hukuk sistemine egemen olan sözleşme serbestisi gereğince şekil özgürlüğüne tabidir. Taraflar sözleşmenin içeriğini serbestçe belirleyebilirler ve tek satıcılık sözleşmesini diledikleri şekilde yapabilirler. Yani tek satıcılık sözleşmesinin kurulması ve geçerliliği herhangi bir şekil koşuluna, yazılı bir şeklin varlığına tabi değildir⁶².

1.5. Hukuki Niteliği

1.5.1. İsimsiz Sözleşme Olması

Kanun tarafından düzenlenmemiş sözleşmeler, unsurlarının tamamının ya da bir kısmının veya bu unsurların bir araya geliş biçiminin kanunen öngörülmediği sözleşmelerdir⁶³. Taraflar özgür iradeleriyle, kanunda düzenlenmemiş sözleşme tipleri yaratabilirler. Kanun koyucu tarafından değil de tarafların iradeleri ile yaratılan bu sözleşmelere isimsiz sözleşme denir⁶⁴. Tek satıcılık sözleşmesi de isimsiz sözleşmelerden biridir⁶⁵.

⁵⁸ Demir Gökyayla, 2013: 29; Şenol, 2011: 26.

⁵⁹ Eren, 2015: 264.

⁶⁰ Eren, 2015: 264.

⁶¹ Eren, 2015: 264

⁶² Teoman, 2004: 62-63.

⁶³ Tandoğan, 2008: 12; Eren, 2017: 933.

⁶⁴ Tandoğan, 2008: 12; Oktay, 1995-1996: 263; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 11; Yavuz vd., 2012: 11; Aral ve Ayrancı, 2015: 53; Eren, 2017: 17.

⁶⁵ İşgüzar, 1989: 32; Tandoğan, 2008: 12 vd.; Eren, 2017: 938 vd.; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 17; Yavuz vd., 2012: 11 vd.; Aral ve Ayrancı, 2015: 53 vd.

Ekonomik ve sosyal hayatın dinamik oluşu ve bu alanda gerek teknolojik ve gerekse sosyolojik gelişmelerin sürekli yaşanıyor olması sebebiyle kanun koyucu bazı düzenlemeleri zamana bırakıyor ve bazılarını da yasanın yapıldığı zaman bilmiyor olabilir. Ayrıca kanun koyucu, hukuk sistemimize model teşkil eden bir başka hukuk sistemindeki (örneğin Roma hukuku) mevcut sözleşme tiplerini de yasal düzenlemeye konu etmiş olabilir. Bu ve benzeri nedenler isimsiz sözleşmelerin kanunda düzenlenmemiş oluşunun sebepleri arasındadır ⁶⁶.

Borçlar hukukumuzda numerus clausus ilkesi yoktur. Borçlar Kanunumuzda tanınan sözleşme özgürlüğü nedeniyle (TBK m. 26) taraflar hukuk düzeni sınırları içerisinde ihtiyaç duydukları yeni sözleşmeler yapabilmektedirler. İsimli sözleşme yapma hakkı sözleşme özgürlüğünün bir sonucudur⁶⁷. Bununla birlikte, Türk Borçlar Kanunundaki sözleşmelere ilişkin genel sınırlamalar neticesinde, konusu imkansız olan bir isimli sözleşme kurulamayacağı gibi, kanuna, ahlaka, kişilik haklarına ve kamu düzenine aykırı bir sözleşme yapılması da mümkün değildir⁶⁸.

Tek satıcılık sözleşmesinin isimli sözleşme türleri içerisinde, kendine özgü yapısı olan bir sözleşme olduğu konusunda Türk hukukunda görüş birliği vardır⁶⁹. Kendine özgü yapısı olan sözleşmeleri oluşturan unsurlar kısmen ya da tamamen kanunun öngördüğü sözleşme türlerinin hiç birinde mevcut değildir⁷⁰. Taraflar yeni bir sözleşme yaratmak amacıyla, kendilerinin öngördükleri yeni unsurları bir bütünlük içinde bir araya getirirler⁷¹.

Kendine özgü yapısı olan sözleşmelere öncelikle sözleşme hükümleri uygulanacaktır⁷². Sözleşmede düzenleme olmayan hallerde, elverdiği ölçüde Türk Borçlar Kanunu genel hükümleri, nitelikleri uygun düştüğü ölçüde benzedikleri sözleşme tiplerine ilişkin kanun hükümleri uygulanacaktır⁷³. Kendine özgü yapısı olan sözleşmelere, hakim örf ve adet hukukunu ve varsa yerleşik içtihatları uygulayacak, bunlardan bir sonuç alınamaması durumunda, kendi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse o kuralı koyarak uygulayacaktır⁷⁴.

⁶⁶ Eren, 2017: 934.

⁶⁷ Tandoğan, 2008: 9; Eren, 2017: 936; Oktay, 1995-1996: 263; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 11; Aral ve Ayrancı, 2015: 54.

⁶⁸ Oktay, 1995-1996: 270.

⁶⁹ İşgüzar, 1989: 36; Tandoğan, 2008: 13 vd.; Eren, 2017: 950 ; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 17; Aral ve Ayrancı, 2015: 57; Yavuz vd., 2012: 13 vd.; Erdem, 2003: 93.

⁷⁰ Tandoğan, 2008: 13; Aral ve Ayrancı, 2015: 56.

⁷¹ Eren, 2008: 99.

⁷² Eren, 2008: 100

⁷³ Eren, 2017: 951; Yavuz vd., 2012: 13 .

⁷⁴ Eren, 2008: 100; Yavuz vd., 2012: 13 ; Oktay, 1995-1996: 293-294.

1.5.2. Rızai Sözleşme Olması

TBK m.1 f.1 de “Sözleşme, tarafların iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun olarak açıklamalarıyla kurulur” denilerek, kural olarak sözleşmelerin kurulması için tarafların karşılıklı irade açıklamasında bulunmaları yeterli kabul edilmiştir. Eski BK da “rıza beyanı” şeklinde olan ifade, yeni TBK da “irade” olarak düzenlenmiştir.

Tarafların karşılıklı irade açıklamalarında bulunmaları sözleşmenin kurucu unsurlarındandır⁷⁵. Sözleşmenin kurulması için tarafların karşılıklı irade beyanlarının yeterli olduğu sözleşmelere, rızai sözleşmeler denir⁷⁶. Rızai sözleşmelerde, sözleşmenin kurulması için edimlerin yerine getirilmesi gerekli değildir. Hukuk sistemimizde geçerli olan sözleşme tür ve sistemi rızai sözleşme sistemidir⁷⁷.

Tek satıcılık sözleşmesi de rızai bir sözleşmedir. Tek satıcılık sözleşmesinde tarafların birbirlerine uygun iradelerini karşılıklı olarak açıklamalarıyla sözleşme kurulmuş olur. Diğer tüm rızai sözleşmelerde olduğu gibi, sözleşmenin kurulması için tamamlayıcı bir unsurun, teslim gibi maddi bir fiilin eklenmesi gerekli değildir⁷⁸.

1.5.3. İvazlı Sözleşme Olması

Hukuki işlemler ya bir ivaz (karşı edim) karşılığında ya da karşılıksız yapılabilir. İvaz karşılığında yapılan hukuki işlemlere ivazlı hukuki işlem denir⁷⁹. Tarafların bir karşı alacak elde etmek istemiyle yaptıkları sözleşmeler de ivazlı sözleşmeler olarak adlandırılır⁸⁰. İvazlı sözleşmelerde tarafların birbirinin karşılığını oluşturan edimleri (edim-karşı edim) vardır. İki tarafa tam borç yükleyen sözleşmelerde bu karşılıklılık daima mevcuttur⁸¹.

Sürekli bir borç ilişkisi niteliğine sahip olan tek satıcılık sözleşmesi de tam iki tarafa borç yükleyen ivazlı bir sözleşmedir. Tek satıcılık sözleşmesindeki tek satıcının alım ve sürümü artırma yükümlülüklerine karşılık yapımıcının, tek satıcıya tekel hakkı tanıma yükümlülüğü tarafların karşılıklı asli edim yükümlülükleridir.

1.5.4. Çerçeve Sözleşme Niteliğinde Olması

Günümüz ekonomik ve ticari hayatındaki hızlı büyüme ve ihtiyaçların artması sonucu ticari hayattaki tarafların güvene dayalı uzun süreli ilişkiler kurma ihtiyaçları da artmıştır. Bu güvene dayalı uzun süreli ilişki kurma ihtiyacı çerçeve sözleşmelerle karşılanmaktadır.

⁷⁵ Kılıçoğlu, 2015: 54.

⁷⁶ Eren, 2015: 223.

⁷⁷ Eren, 2017: 844'den naklen.

⁷⁸ Eren, 2015: 223; Yavuz vd., 2012: 24.

⁷⁹ Eren, 2015: 168.

⁸⁰ Eren, 2015: 225.

⁸¹ Eren, 2015: 168.

Türk Borçlar Kanunda çerçeve sözleşme niteliğindeki sözleşmelere ilişkin tek bir düzenleme bulunmadığı için kavrama ilişkin bir tanım da bulunmamaktadır⁸².

Çerçeve sözleşme, isimsiz bir borçlar hukuku sözleşmesi olup, bununla taraflar, ileride yapacakları birel (özel) sözleşmelerle tamamlayacakları bir çerçeve (genel) sözleşme kurarlar⁸³. Burada taraflar önce bir çerçeve sözleşme kurarlar; sonra da yapacakları birel sözleşmelerle bu genel çerçeveyi tamamlarlar⁸⁴.

Çerçeve sözleşme, süreklilik taşıyan, taraflar arasındaki borç ilişkisinin tüm ayrıntılarını düzenlemeyen, taraflara ileride kurulacak olan birel sözleşmeleri yapma yükümlülüğü yükleyen ve bu birel sözleşmelerin bazı hükümlerini önceden belirleyen bir sözleşmedir⁸⁵.

Bir başka tanıma göre, ileride aynı türden birden fazla sözleşme akdetmeye niyetli olan kişilerin, her bir sözleşmenin kuruluşu esnasında ayrıca kararlaştırılmasına gerek kalmaksızın, belirli birtakım şartların kısmen veya tamamen bu sözleşmelerde yer almasında şimdiden mutabık kalmalarıdır⁸⁶.

Çerçeve sözleşme hakkında verilmiş başka bir tanım da şu şekildedir: Çerçeve sözleşme taraflar arasında sürekli bir bağlılık doğuran öyle bir sözleşmedir ki, bununla taraflar arasındaki borç ilişkisi bütün ayrıntılarıyla düzenlenmemekte, bu ayrıntıların tamamlanması yine aynı taraflar arasında yapılacak birel (münferit) sözleşmelere bırakılmaktadır; çerçeve sözleşme, ileride taraflar arasında kurulacak olan birel sözleşmelerden farklı, bunların temelini ve kaynağını oluşturan, tarafları belli esaslar içinde sözü geçen birel sözleşmeleri kurma borcu altına sokan bir sözleşmedir⁸⁷.

Tek satıcılık sözleşmesi de çerçeve niteliğinde bir sözleşmedir⁸⁸. Bir sürekli borç ilişkisi kuran bu sözleşmede üretici, yapımcı malların tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekele sahip olarak satmak üzere, tek satıcıya bedeli karşılığında göndermeyi; buna karşılık tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi ad ve hesabına satmayı ve malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmayı üstlenir⁸⁹. Tek satıcılık sözleşmesinde satıcının yükümlülüklerinin belirlenmesi birel sözleşmelere bırakılabilir⁹⁰.

Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasında iki farklı ilişki vardır. Birinci ilişki, yapımcının tek satıcıya belli bir bölgede sözleşme konusu malın tek satış hakkını tanıdığı, bunun karşılığında da tek satıcının kendine bırakılan bölgede bu malın sürümünü artırma

⁸² Barlas, 2008: 90.

⁸³ Eren, 2015: 213-214; Barlas, 2008: 90 vd.; Kocayusufpaşaoğlu, 2005: 106.

⁸⁴ Bu tamamlamanın, bazen tek taraflı işlemle yapılması da mümkündür (Eren, 2015: 214).

⁸⁵ İşgüzar, 1989: 33; Şenol, 2011: 18; Kırca, 1997: 22. Karş. Barlas, 2008: 97.

⁸⁶ Barlas, 2008: 91.

⁸⁷ Tandoğan, 2008: 32 dn. 63 den naklen.

⁸⁸ İşgüzar, 1989: 33; Tandoğan, 2008: 32; Eren, 2017: 1028; Demir Gökyayla, 2013: 21; Şenol, 2011: 20; Yavuz vd., 2012: 16; Kırca, 1997: 89.

⁸⁹ İşgüzar, 1989: 14 ve 33; Eren, 2017: 955; Tandoğan, 2008: 27-28 ve 32.

⁹⁰ Bkz. Eren, 2015: 214; Eren, 2017: 958.

faaliyetini üstlendiği ilişkidir ve çerçeve sözleşmeye konu olan ilişki budur. İkinci ilişki ise yapımının tek satıcıya çerçeve sözleşmeye konu malı teslim etmesi ve tek satıcının da bu malı teslim alıp bedelini ödemesi borcunu içeren ilişkidir ve bu ilişki taraflar arasındaki birel satış sözleşmelerine konu olan ilişkidir⁹¹. Taraflar arasındaki birel satış sözleşmesi yapma yükümlülüğü çerçeve sözleşmeden kaynaklanmakta olup, bu sözleşmelerin temel unsurları kural olarak çerçeve sözleşme ile belirlenmekle birlikte her birel satış sözleşmesi, çerçeve sözleşmede belirlenen kurallar dahilinde oluşturulan bağımsız satış sözleşmeleridir.

1.5.5. Sürekli Borç Doğuran Sözleşme Olması

Sözleşmelerde asli edimin ifasına, zaman unsurunun yaptığı etkiye bakarak yapılacak nitelikleme ile onun sürekli bir borç ilişkisi niteliği taşıyıp taşımadığı sonucu ortaya çıkar. Sürekli borç ilişkisi niteliği taşıyan sözleşmelerde tarafların asli edimlerinin ifası belirli bir zamana yayılır⁹².

Sürekli borç ilişkisinin tespitinde dikkate alınacak yükümlülükler tarafların asli edim yükümlülükleridir. Tarafların asli edim yükümlülükleri süreklilik arzediyor ise borç ilişkisi sürekli borç ilişkisi olarak nitelendirilir⁹³. Bu süreklilik unsuru, sözleşme süresine bağlı olmaksızın, tarafların sözleşmeden bekledikleri faydanın geçici bir nitelik arz etmemesi neticesinde kendini gösterir⁹⁴.

Sürekli borç ilişkilerinde alacaklının edime olan menfaati “sona ermeye yönelik” değildir. Alacaklının menfaati ilişkinin devamı boyunca, edim ifa edildikçe her an gerçekleşir. Bu anlamda sürekli borç ilişkileri “tükenmeyen borç ilişkileri” olarak da adlandırılır⁹⁵.

Bütün sürekli borç ilişkilerinde taraflar arsında yoğun ve sıkı bir kişisel ilişki kurulması nedeniyle, güçlü bir güven ilişkisi oluşur⁹⁶.

Tek satıcılık sözleşmesinde de tarafların üstlendiği sürekli edim yükümlülükleri vardır ve bu nedenle sözleşme sürekli borç ilişkisi niteliğindedir. Tek satıcının sürümü artırmak için faaliyette bulunma ve yapımının menfaatini koruma yükümlülüğü; buna karşılık yapımının tek satıcıyı destekleme, sözleşme bölgesine doğrudan satış yapmama ve üçüncü kişilere satış hakkı tanımama yükümlülüğü bu sözleşmenin süreklilik arzeden asli edimleridir⁹⁷. Tek satıcılık sözleşmesinde borç ilişkisinin sürekliliği çerçeve sözleşme ile sağlanmakta olup, birel sözleşmelerin ifası ile sürekli borç ilişkisi sona ermez.

⁹¹ İşgüzar, 1989: 32; Demir Gökyayla, 2013: 23; Şenol, 2011: 20; Kırca, 1997: 90.

⁹² Seliçi, 1977: 5.

⁹³ Tandoğan, 2008: 32; Eren, 2017: 1028; Şenol, 2011: 15.

⁹⁴ İşgüzar, 1989: 66.

⁹⁵ Seliçi, 1977: 8.

⁹⁶ Seliçi, 1977: 34-35.

⁹⁷ İşgüzar, 1989: 68; Tandoğan, 2008: 32; Eren, 2017: 1028.

İKİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI VE UYGULANACAK HÜKÜMLER

2.1. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması

2.1.1. Acentelik sözleşmesi

Uygulamada tek satıcılık sözleşmesi ile en çok karıştırılan sözleşme tipi acentelik sözleşmesidir.

Kanun koyucu TTK 102 ve devamı maddelerde Acentelik başlığı altında acente sözleşmesine ilişkin düzenlemeleri yapmış ve 102. maddede “Acente”yi şu şekilde tanımlamıştır: *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.*

Bu tanımdan yola çıkarak kanunda iki tip acente tanımlandığını, bunlardan birinin sözleşmeye aracılık eden diğerinin ise sözleşme yapan acente olduğunu söyleyebiliriz. Yani acente, vekili olduğu firma adına belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak sözleşmelere aracılık eden ya da bu sözleşmeleri o firma adına yapan gerçek ya da tüzel kişidir⁹⁸. Doktrinde hakim olan görüşe göre tek satıcı ile benzerlik gösteren acente, sözleşme yapma yetkisine sahip olan acentedir⁹⁹.

Acentenin tanımındaki bağımsız tacir olma, sürekli bir biçimde iş görme, belirli bir bölgede faaliyet gösterme özelliği, tek satıcıya tanınan tek satış hakkı, tek satıcının bağımsızlık unsuru ve tek satıcılık sözleşmesinin süreklilik özelliğiyle benzeşmektedir¹⁰⁰. Ancak tanımdan da anlaşılacağı üzere acentenin temel fonksiyonu aracılık etmektir, kendi adına ve hesabına hareket etmez. Oysa tek satıcı kendi adına ve hesabına faaliyetlerini yürütür¹⁰¹.

⁹⁸ Kayıhan, 2011: 36; Ayan, 2008: 19.

⁹⁹ İşgüzar, 1989: 39; Tandoğan, 2008: 35; Şenol, 2011: 44.

¹⁰⁰ İşgüzar, 1989: 39; Kayıhan, 2011: 73; Şenol, 2011: 42; Altınok - Ormancı, 2009: 470.

¹⁰¹ Yeşiltepe, 2007: 175; Yargıtay 19. HD 03.11.2003 tarihli 2003/1710 E, 2003/10859 K sayılı kararından: “Görüldüğü gibi, belirli bir bölgede faaliyet gösterme, pazarlama, süreklilik, tekel hakkı bakımından acenta 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 hakkı ve yetkisi yoktur. Bir başka anlatımla tek satıcı yapımcının hesabına faaliyette bulunamaz... tarihine kadar tanınan "satış yetki belgesi" acentelik sözleşmesi olarak kabul edilemez... Anılan şirket kendi nam ve hesabına satış yapan (tek satıcı) konumunda olup yaptığı işlemlerden dolayı yine kendisi sorumlu olduğundan...” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

Kanun ile acenteye tanınan tekel hakkı (inhisar) sözleşme ile bertaraf edilebilir, aksi kararlaştırılabilir¹⁰². Oysa tek satıcılık sözleşmesinde tek satış hakkı sözleşmenin zorunlu ve ona özelliğini veren unsurudur¹⁰³.

Kural olarak tek satıcı ile acente bağımsız iseler de acentenin bağımsızlığı tek satıcıya göre oldukça sınırlıdır. Acentenin kabz ve sözleşme yapma yetkilerini sınırlayan TTK m.106 ve 107 deki düzenlemeler buna örnek olarak verilebilir. Acentenin yetkileri çoğunlukla kanun tarafından sınırlandırılmıştır¹⁰⁴. Kendi adına ve hesabına hareket eden tek satıcı ise çok daha bağımsızdır. Bağımsızlık unsurunun tespitinde öğretide kabul gören ölçütlerden biri de faaliyetlerin düzenlenmesi ve çalışma zamanının belirlenmesine ilişkindir¹⁰⁵. Faaliyetlerini ve çalışma zamanını kendisi düzenleyen kişi bağımsız kabul edilmektedir. Bu bakımdan da tek satıcı acenteden çok daha bağımsız bir tacirdir.

Yapımcıdan malı kendi adına alan ve bedelini ödeyen tek satıcı, bu malı bedeli karşılığında tekrar üçüncü kişilere satar. Dolayısıyla tek satıcının kazancı, sözleşme konusu malın alışı ile tekrar satışı arasındaki bedel farkıdır. Oysa acentenin kazancı temsil ettiği firmanın kendisine ödediği ücrettir.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü onun asli edim yükümlülüğüdür ve sözleşmenin temel özelliklerindendir. Acenteye de sözleşme ile belli bir miktar malı satması (kota zorunluluğu) getirilmiş olabilir¹⁰⁶. Acenteden bu görevini yerine getirirken basiretli bir tacir gibi davranarak temsil ettiği firmanın menfaatini koruması beklenir. Acentenin müvekkilinin menfaatini koruma yükümlülüğü TTK m.109 da düzenlenmiştir¹⁰⁷. Ancak acentenin bu yükümlülüğü ihlal etmesi, sözleşme ile başka bir yaptırım öngörülmemişse, alacağı ücretten yoksun kalması sonucunu doğurur¹⁰⁸. Oysa tek satıcılık sözleşmesinde sürümü artırma yükümlülüğünün ihlali sözleşmenin haklı nedenle feshi sebeplerinden biridir¹⁰⁹.

TTK m. 122 hükmü ile acentenin denkleştirme istemine ilişkin düzenleme getirilmiş, acentenin sözleşme süresi boyunca emek ve çabası ile oluşturduğu yeni müşteri çevresini, sözleşmenin sona ermesiyle birlikte müvekkiline devretmesi nedeniyle kendisine bir karşılık ödenmesini talep hakkı tanınmıştır. Aynı maddenin 5. fıkrası ile hakkaniyete aykırı düşmedikçe bu hükmün tek satıcılık sözleşmesinde de uygulanacağı düzenlenmiştir. Tek

¹⁰² Tekinalp, 1972: 26.

¹⁰³ İsgüzar, 1989: 40; Tandoğan, 2008: 35; Kayıhan, 2011: 74.

¹⁰⁴ Tandoğan, 2008: 35; Kayıhan, 2011: 74; Şenol, 2011: 44; Yeşiltepe, 2007: 176

¹⁰⁵ İsgüzar, 1989: 40; Kayıhan, 2011: 37; Şenol, 2011: 44.

¹⁰⁶ Kayıhan, 2011: 97.

¹⁰⁷ Tandoğan, 2008: 36; Şenol, 2011: 44.

¹⁰⁸ Kayıhan, 2011: 97; Şenol, 2011: 45.

¹⁰⁹ Şenol, 2011: 45.

satıcının ve acentenin sözleşme süresi boyunca oluşturdıkları yeni müşteri çevrelerinin ekonomik karşılığının, hakkaniyet gereği kendilerine ödenmesini talep hakları ortak bir düzenleme konusu yapılmış olmakla birlikte, bu durum her iki sözleşmenin farklılıklarını ortadan kaldırmaz.

2.1.2. Franchise Sözleşmesi

Tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlik gösteren sözleşmelerden biri de franchise sözleşmesidir. Franchise sözleşmesinin tanımını şu şekilde yapmak mümkündür: Franchise sözleşmesi, franchise verenin kendisine ait üretim, işletme, pazarlama sistemi oluşturan fikri ve sınai unsurlar üzerinde, franchise alana kullanma hakkı tanıyarak, onu kendi işletme organizasyonuna dahil etmek ve onu bu sisteme dayanan ticari faaliyeti sırasında devamlı olarak desteklemek borcu altına girdiği; franchise alanın ise hem bu sisteme dahil mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yapmayı ve desteklemeyi, hem de franchise verene belli bir ücret ödemeyi taahhüt ettiği, sürekli bir borç ilişkisi kuran, kanunda düzenlenmemiş ve tam iki tarafa borç yükleyen bir çerçeve sözleşmedir¹¹⁰.

Tanımından da anlaşılacağı üzere, kanunda düzenlenmemiş, tam iki tarafa borç yükleyen, sürekli bir borç ilişkisi kuran, çerçeve bir sözleşme olma özellikleri ile tek satıcılık sözleşmesi ve franchise sözleşmesi birbirleri ile benzerlik göstermektedir. Bununla beraber aşağıdaki temel farklılıklarla her iki sözleşme birbirinden ayrılır.

Her iki sözleşmede de bir dağıtım ağının içine dahil olarak sürümü artırma yükümlülüğüne girilmiş olmakla beraber, franchise sözleşmesinde bu organizasyona dahil olmak, tek satıcılık sözleşmesinden çok daha kuvvetlidir¹¹¹. Franchise sözleşmesi kapsamında olan ticari bilgilerin (işletme know-how'u) franchise alana aktarılması, tek satıcılık sözleşmesinde söz konusu değildir¹¹².

Franchise alan franchise verenin bir şubesi gibi görünürken, tek satıcı çok daha bağımsız bir tacirdir. Tek satıcı, sözleşme konusu malları pazarlarken yapımçı firmanın marka ve benzeri tanıtım unsurlarını kullanmak zorunda olsa da, bunun yanında kendi ticaret ünvanını ve tanıtıcı unsurlarını kullanabilir. Oysa franchise alan sadece franchise verenin markasını kullanmak zorunda, kendi ticari ünvanını onun ardına gizlemek durumundadır¹¹³. Franchise sözleşmesinin en tipik özelliği, franchise alanın franchise verenin işletme organizasyonuna ekonomik anlamda maksimum düzeyde entegre olmasını sağlamasıdır.

¹¹⁰ Gürzumar, 1995: 10; Kırca, 1997: 19; Şenol, 2011: 48.

¹¹¹ Gürzumar, 1995: 25; Kırca, 1997: 91; Şenol, 2011: 48; Eren, 2017: 977.

¹¹² Gürzumar, 1995: 24; Kırca, 1997: 91.

¹¹³ Gürzumar, 1995: 25; Kırca, 1997: 95; Şenol, 2011: 48.

Franchise sözleşmesi ile franchise alanın, franchise verenin şubesi gibi algılanması hedeflenerek sözleşmede bunu sağlayacak yükümlülükler düzenlenirken; tek satıcılık sözleşmesinde bu durum mevcut değildir¹¹⁴.

Tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu unsuru olan, tek satıcıya tanınan belirli bir bölgedeki tek satış hakkı, franchise sözleşmelerinde de bulunmakla birlikte, sözleşmenin zorunlu bir unsuru değildir¹¹⁵.

Bu iki sözleşmeyi birbirinden ayıran bir başka farklılık da franchise alanın franchise verene ücret ödemesidir¹¹⁶.

2.1.3. Satış Sözleşmesi

TBK m. 207’de satış sözleşmesi şu şekilde tanımlanmıştır: “*Satış sözleşmesi, satıcının, satılanın zilyetlik ve mülkiyetini alıcıya devretme, alıcının ise buna karşılık bir bedel ödeme borcunu üstlendiği sözleşmedir.*”

Yapımcının mal teslim etme borcu ile tek satıcının alım ve bedel ödeme borcu dikkate alındığında, tek satıcılık sözleşmesinin Türk Borçlar Kanunu’nun 207 ve devamı maddelerinde düzenlenen satış sözleşmesine benzediği görülmektedir¹¹⁷.

Satış sözleşmesi, mal ile bedelin değişimi unsuru bakımından tek satıcılık sözleşmesindeki birel sözleşmelere benzer. Satış sözleşmesi ve bu birel sözleşmeler ani edimli sözleşmelerdir.

Bununla birlikte çerçeve niteliğine sahip olan tek satıcılık sözleşmesindeki, yapımcının tek satıcıya belli bir satış bölgesi tanıma ve orada başkalarına mal satmama ve buna karşılık tek satıcının malın sürümünü artırıcı faaliyetlerde bulunma edimleri, sürekli edimlerdir¹¹⁸. Satış sözleşmesinde bulunmayan, tek satıcılık sözleşmesindeki bu asli edimlerin taraflar arasında sürekli bir borç ilişkisi oluşturması, tek satıcılık sözleşmesini satış sözleşmesinden ayıran en temel özelliktir.

Tek satıcılık sözleşmesi çerçevesinde kurulan birel satış sözleşmelerine, Türk Borçlar Kanununda satış sözleşmesi için düzenlenen temerrüde, ayıp sebebiyle sorumluluğa ilişkin hükümler uygulanabilir. Buna karşılık satış sözleşmenin geriye etkili olarak ortadan kalkmasını (dönme) düzenleyen hükümlerin, sürekli borç ilişkisi niteliğine sahip tek satıcılık sözleşmesine uygulanması mümkün değildir¹¹⁹.

¹¹⁴ Gürzumar, 1995: 25; Kırca, 1997: 95; Şenol, 2011: 48.

¹¹⁵ Kırca, 1997: 93.

¹¹⁶ Gürzumar, 1995: 25; Kırca, 1997: 92; Şenol, 2011: 49.

¹¹⁷ İsgüzar, 1989: 36-37; Tandoğan, 1982: 7. Yeşiltepe, 2007: 172.

¹¹⁸ İsgüzar, 1989: 37-38; Tandoğan, 2008: 34; Şenol, 2011: 38; Yeşiltepe, 2007: 172.

¹¹⁹ İsgüzar, 1989: 38; Tandoğan, 2008: 34; Şenol, 2011: 38.

Tek satıcılık sözleşmesini, ard arda teslimli satım sözleşmesinden de ayırt etmek gerekir. Ard arda teslimli satım sözleşmesi; satıcının satılan şeyi ard arda teslim edeceğini, buna karşılık alıcının satım bedelini tek bir defada veya satıcının teslimlerine uygun olarak ard arda ödeyeceğinin kararlaştırıldığı bir satım türüdür¹²⁰.

Ard arda satım sözleşmesinde sürekli borç doğuran bir ilişki kurulması zorunlu değildir¹²¹. Ard arda teslimli satış sözleşmesinde, ard arda ifalar söz konusu olmasına rağmen, ortada tek bir satım sözleşmesi vardır. Oysa ki, çerçeve niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesi nedeniyle kurulan birel satış sözleşmelerinin her biri ayrı ayrı satış sözleşmesidir¹²². Ard arda teslimli satış sözleşmesinde teslimatların yapılmasıyla sözleşme sona ererken; tek satıcılık sözleşmesinde bir birel satış sözleşmesinin ifasıyla çerçeve sözleşme sona ermeyecek, sürekli borç doğuran ilişki devam edecektir¹²³.

2.1.4. Vekalet Sözleşmesi

Bir iş görme sözleşmesi olan vekalet sözleşmesi TBK m.502 f.1 de “*Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemi yapmayı üstlendiği sözleşmedir.*” şeklinde tanımlanmıştır. Maddenin ikinci fıkrasında ise “*Vekâlete ilişkin hükümler, niteliklerine uygun düştükleri ölçüde, bu Kanunda düzenlenmemiş olan işgörme sözleşmelerine de uygulanır.*” şeklinde bir düzenleme getirilmiştir.

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının asli edimlerinden biri olan sürümü artırma yükümlülüğünün bir iş görme edimi olması sebebiyle, tek satıcılık sözleşmesine vekalet sözleşmesi denebilir mi sorusu ortaya çıkmaktadır. Doktrinde, aşağıda belirtilen temel farklılıklar nedeniyle tek satıcılık sözleşmesinin vekalet sözleşmesi kabul edilemeyeceği görüşü hakimdir.

Vekalet sözleşmesinde vekil müvekkili adına ve hesabına bazen de kendi adına ve müvekkili hesabına hareket etmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinde ise bağımsız olan tek satıcı her zaman kendi adına ve hesabına hareket eder¹²⁴. Vekilin müvekkilinin talimatlarıyla bağlılığının kapsamı, tek satıcının yapımcının talimatları karşısındaki bağlılığının kapsamından çok daha geniştir¹²⁵.

Tek satıcılık sözleşmesi tarafların ekonomik menfaatleri nedeniyle sürekli borç doğuran bir sözleşmedir. Oysa vekalet sözleşmesi sürekli borç doğuran bir yapıda olabileceği

¹²⁰ Şenol, 2011: 38; Yeşiltepe, 2007: 173.

¹²¹ Şenol, 2011: 39.

¹²² Şenol, 2011: 39; Yeşiltepe, 2007: 173.

¹²³ Şenol, 2011: 39.

¹²⁴ İşgüzar, 1989: 51; Tandoğan, 2008: 36; Şenol, 2011: 40; Yeşiltepe, 2007: 189-190.

¹²⁵ Tandoğan, 2008: 36; Şenol, 2011: 40.

gibi ani edimli bir sözleşme olarak da akdedilmiş olabilir. Bunun tespiti için somut olayda vekilin iş görme edimini incelemek gerekir¹²⁶.

Bu iki sözleşmedeki edimlerin niteliği arasındaki fark, sözleşmelerin sona erme biçimleri açısından da önem taşır. Zira, vekalet sözleşmesinde “vekaletten azil ve istifa” her zaman mümkün ve kanunla düzenlenmişken; bu hüküm tek satıcılık sözleşmesine uygulanamaz. Tek satıcılık sözleşmesinin ekonomik unsurları, uzun vadeli yatırım ihtiyaçları, karşılıklı güvene dayalı ve sürekli borç doğuran hukuki yapısı, vekaletle ilişkin bu hükmün uygulanmasına imkan vermez¹²⁷.

Tek satıcılık sözleşmesinde tarafların uzun süreli bir iş birliği amacıyla bir araya gelmesi nedeniyle tek satıcının maddi sorumluluğu ve kendi adına ve hesabına üstlendiği yükümlülükler, vekalet ilişkisinde vekilin maddi sorumluluğundan çok daha ağırdır. Vekalet sözleşmesinde vekilden beklenen bir ya da belirli sayıda işin görülmesi olup, verilen görevin ifasıyla sözleşme sona erer¹²⁸.

2.1.5. Satış İçin Bırakma Sözleşmesi

Satış için bırakma sözleşmesi doktrinde şu şekilde tanımlanmaktadır: Satış için bırakma sözleşmesi, satış için bırakanın mülkiyeti kendisine ait olan bir malı, kararlaştırılan bedel karşılığında kendi adına ve hesabına satması için satış için alana bırakmayı, satış için alanın ise belli bir süre içinde bırakılan malın bedelini satış için bırakana ödemeyi veya malı iade etmeyi üstlendiği sözleşmedir¹²⁹.

Bırakılan malın mülkiyetinin geçirilmesini konu eden satış için bırakma sözleşmesi, sadece menkul mallar için düzenlenebilen, temlik borcu doğuran bir sözleşmedir¹³⁰.

Satış için bırakma sözleşmesinde satış için alan kendisine bırakılan malı, tıpkı tek satıcılıkta olduğu gibi kendi adına ve hesabına satar. Her iki sözleşme tipinde bu durum benzerlik göstermekle birlikte, mülkiyetin nakli bakımından farklılık mevcuttur.¹³¹ Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı malı yapımcıdan aldığı an malın maliki olur. Satış için bırakma sözleşmesinde iki farklı durum söz konusudur. Malın satışı ve tesliminin aynı anda gerçekleşiyor olması halinde malın mülkiyeti doğrudan üçüncü şahsa geçer. Şayet malın teslimi satıştan sonraki bir zamanda gerçekleşecekse mülkiyet, satış anında satış için alana, teslim ile birlikte alıcıya geçer¹³². Satış için bırakma sözleşmesinde satış ile teslimin aynı anda

¹²⁶ Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 602; Seliçi, 1977: 27.

¹²⁷ Tandoğan, 2008: 36; Şenol, 2011: 41; Yeşiltepe, 2007: 189.

¹²⁸ İşgüzar, 1989: 50.

¹²⁹ Tandoğan, 2008: 19; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 16; Eren, 2017: 1018; Yavuz vd., 2012: 15.

¹³⁰ Yeşiltepe, 2007: 181.

¹³¹ İşgüzar, 1989: 43-44; Tandoğan, 2008: 37.

¹³² Eren, 2017: 1022; İşgüzar, 1989: 44; Tandoğan, 2008: 24.

gerçekleşmesi durumunda, satış için alan bir an için dahi malın maliki olamamaktadır.¹³³ Tek satıcılık sözleşmesinde böyle bir durum söz konusu değildir.

Satış için bırakma sözleşmesinde, satış için alanın seçimlik borcu vardır. Satış için alan satış için bırakana malın kararlaştırılan bedelini ödeyebileceği gibi, malı iade etme hakkına da sahiptir¹³⁴. Tek satıcının, sözleşme konusu malı yapımçıya iade etme hakkı yoktur.

Tek satıcılık sözleşmesindeki tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü ve sahip olduğu tekel hakkı, satış için bırakma sözleşmesinde söz konusu değildir¹³⁵.

Yapımcının, tek satıcıya bazı malları satış için bırakma biçiminde göndermesi mümkündür¹³⁶. Çerçeve sözleşmeye bu şekilde bir hüküm konması halinde, satış için bırakma sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesinin bir parçasını oluşturur. Çerçeve sözleşmede bu konuda bir hüküm bulunmaması durumunda, taraflar arasında aynı anda, tek satıcılık sözleşmesi ile satış için bırakma sözleşmesinin varlığı söz konusu olur ve her iki sözleşmenin koşulları birbirinden bağımsız olarak değerlendirilir¹³⁷.

Satış için bırakma sözleşmesi de kanunda düzenlenmemiş, kendine özgü yapısı olan isimsiz sözleşmelerdendir. Bu yönleri ile satış için bırakma sözleşmesi tek satıcılık sözleşmesi ile benzeşmektedir.

2.1.6. Komisyon Sözleşmesi

Doktrinde iş görme sözleşmeleri arasında¹³⁸, vekalet sözleşmesinin çeşitlerinden biri kabul edilen^{139 140} komisyon sözleşmesi, TBK da “Alım ve Satım Komisyonculuğu” başlığı altında m. 532 f. 1 de şu şekilde tanımlanmıştır: “*Alım veya satım komisyonculuğu, komisyoncunun ücret karşılığında, kendi adına ve vekâlet verenin hesabına kıymetli evrak ve taşınırların alım veya satımını üstlendiği sözleşmedir.*”

Tanımdan da anlaşılacağı üzere, komisyoncu da tek satıcı gibi başkasının mallarını satan kişidir. Ancak, komisyoncu alım satım işlemleri yaparken kendi adına ancak müvekkili

¹³³ İşgüzar, 1989: 44; Tandoğan, 2008: 24; Yeşiltepe, 2007: 182.

¹³⁴ Tandoğan, 2008: 37; İşgüzar, 1989: 44; Eren, 2017: 1023; Yavuz vd., 2012: 15.

¹³⁵ İşgüzar, 1989: 44; Tandoğan, 2008: 37.

¹³⁶ Tandoğan, 2008: 37.

¹³⁷ Yeşiltepe, 2007: 183.

¹³⁸ Tandoğan, 2010: 356 vd.; Yavuz vd., 2012:7; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 27; Aral ve Ayrancı, 2015: 51.

¹³⁹ Tandoğan, 2010: 380 vd.; Yavuz vd., 2012:7; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 612 vd.; Aral ve Ayrancı, 2015: 51.

¹⁴⁰ Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 612: Bunlar, kredi mektubu ve kredi emri (TBK 515-519), simsarlık (TBK 520-525, TTK 100-115), komisyon (TBK 532-546), acentelik(TTK 102-123) gibi sözleşmelerdir. Bunlar vekalet sözleşmesinin özel çeşitleri sayılsa da Türk Borçlar Kanunun ve Türk Ticaret Kanunu bunlar için özel düzenlemeler getirmiştir.

hesabına hareket eden ve bu sebeple tacirin dolaylı temsil yetkisine sahip yardımcısıyken, tek satıcı ise satış işlemlerini kendi adına ve hesabına yapan kişidir¹⁴¹.

Komisyoncu satılması için kendisine verilen malların maliki değildir. Müvekkiline ait malların satışından elde ettiği kazanç “ücret”tir. Bu ücret genellikle alım veya satım bedelinin belirli bir yüzdesidir¹⁴². Oysa ki tek satıcı yapımcıdan satın aldığı malların malikidir ve bu malları riski ve karı kendisine ait olmak üzere yeniden satar¹⁴³.

Komisyon sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesi gibi sürekli bir borç ilişkisi oluşturmaz. Bu sözleşme ile komisyoncuya tek bir sözleşme yapması için yetki verilir¹⁴⁴. Buna bağlı olarak komisyoncunun sürümü artırma yükümlülüğü de yoktur¹⁴⁵.

Komisyoncu, kendisine satış için verilen malı, müvekkilinin belirlediği fiyatın altında satamaz. Satması halinde TBK m. 535 gereği, aradaki farkı müvekkiline ödemek zorundadır. Hatta varsa kusuru nedeniyle verdiği zararı da tazmin etmekle yükümlüdür. Tek satıcı ise bu konuda yapımcıdan bir talimat almaz, malların satış fiyatını kendisi serbestçe belirler¹⁴⁶.

2.1.7. Adi Ortaklık Sözleşmesi

Borçlar kanununda düzenlenmiş sürekli borç ilişkilerin en önemlilerinden biri, adi ortaklık sözleşmesinden doğan borç ilişkisidir¹⁴⁷. Adi ortaklık sözleşmesi TBK m. 620 f.1 de şu şekilde tanımlanmıştır: “*Adi ortaklık sözleşmesi, iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir.*”

Adi ortaklığın temel unsuru, ortak bir amaç için tarafların emek ve sermayelerini bir araya getirmeleridir¹⁴⁸. Bu anlamda her ortak, ortaklığın gayesini gerçekleştirmek üzere edimlerini birleştirmeyi yükümlenmektedir¹⁴⁹. Yani adi ortaklıkta, ortaklığın amacı her ortak için aynıdır ve bunun gerçekleşmesi için de ortakların birlikte hareket etmeleri gerekmektedir¹⁵⁰. Adi ortaklığın meydana gelmesi için ortakların tüm emek ve mesailerini bu amaca yönlendirmeleri gerekmez, emek ve mesailerinin bir kısmını bir araya getirmeleri yeterlidir¹⁵¹.

Tek satıcılık sözleşmesinde, yapımcı ve tek satıcının, sözleşme konusu malların sürümünü artırmak ve kar sağlamak için bir araya geldiği ve ortak amaçlarının bu olduğu

¹⁴¹ Tandoğan, 2008: 37; İşgüzar, 1989: 52; Yeşiltepe, 2007: 178.

¹⁴² Yeşiltepe, 2007: 178.

¹⁴³ İşgüzar, 1989: 52; Tandoğan, 2008: 37.

¹⁴⁴ Tandoğan, 2008: 37; İşgüzar, 1989: 52; Yeşiltepe, 2007: 178.

¹⁴⁵ İşgüzar, 1989: 52; Tandoğan, 2008: 37; Yeşiltepe, 2007: 179.

¹⁴⁶ Yeşiltepe, 2007: 178-179.

¹⁴⁷ Seliçi, 1977: 31.

¹⁴⁸ Şenol, 2011: 45.

¹⁴⁹ Seliçi, 1977: 31.

¹⁵⁰ Şenol, 2011: 45.

¹⁵¹ Yeşiltepe, 2007: 183.

düşünülebilir. Ancak tek satıcılık sözleşmesinde taraflar hisselerine bölünecek ortak bir kar elde etmeyi amaçlamazlar. Her biri bağımsız tacir olan tek satıcı ve yapımıcının sözleşme nedeniyle elde ettikleri kar ve üstlendikleri risk ayrı ayrıdır¹⁵². Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar kendi yararları için bağımsız çalışırlar¹⁵³.

Tek satıcının yapımıcının dağıtım ağıyla bütünleşmesi, menfaat birliği nedeniyle tarafların güçlerini birleştirmesi gibi görünse de, bu durum TBK m. 620 de aranan nitelikte tarafların emek ve sermayelerini birleştirmeleri olarak nitelendirilemez¹⁵⁴.

Adi ortaklıkta tarafların aynı amaca yönelen edimleri söz konusu iken, tam iki tarafa borç yükleyen tek satıcılık sözleşmesi, edimlerin değiş-tokuşunu gerektirir¹⁵⁵.

Her iki sözleşmenin de sürekli borç ilişkisi niteliğinde olup karşılıklı iyi niyete dayalı bir güven ilişkisi gerektirmesi taraflara karşılıklı sadakat borcu yüklemektedir¹⁵⁶. Bu sadakat borcu, tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının yapımcı ile rekabet etmeme yükümlülüğünü doğurur. Bu yükümlülük gereği tek satıcı yapımıcının markasına rakip başka bir yapımıcının mallarını satamaz. Adi ortaklık sözleşmesinde ortaklar için kanun koyucu benzer bir yükümlülük öngörmüş, TBK m. 526 da ortakların rekabet yasağını düzenlemiştir¹⁵⁷.

2.1.8. Hizmet Sözleşmesi

Hizmet sözleşmesi, kanunda tanımlanmış sürekli borç doğuran işgörme sözleşmelerinden biridir. Bir işgörme sözleşmesinde, alacaklının edimdeki menfaatinin gerçekleşmesi, bir süre içinde mümkün oluyorsa, burada sürekli borç ilişkisinin varlığında söz etmek mümkündür. Bu nedenle hizmet sözleşmesi süreklilik niteliği en net olan işgörme sözleşmesidir¹⁵⁸.

TBK m. 393 f. 1’de hizmet sözleşmesi şu şekilde tanımlanmıştır: “*Hizmet sözleşmesi, işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle işgörmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir.*”

Kanundaki tanımdan anlaşılacağı üzere, hizmet sözleşmesinde işçinin işverene bağımlılık unsuru söz konusudur. Bağımlılık, işçinin emeğini işverene tahsis etmesi ve işini işverenin direktifleri doğrultusunda yapması anlamına gelir ve bu unsur hizmet sözleşmesini

¹⁵² Tandoğan, 2008: 38; İşgüzar, 1989: 46; Şenol, 2011: 46; Yeşiltepe, 2007: 184.

¹⁵³ İşgüzar, 1989: 47.

¹⁵⁴ Şenol, 2011: 46; İşgüzar, 1989: 47;

¹⁵⁵ İşgüzar, 1989: 47; Tandoğan, 2008: 39; Yeşiltepe, 2007: 184.

¹⁵⁶ Tandoğan, 2008: 39; İşgüzar, 1989: 47.

¹⁵⁷ Yeşiltepe, 2007: 184-185.

¹⁵⁸ Seliçi, 1977: 24.

diğer işgörme sözleşmelerinden ayıran en temel özelliktir¹⁵⁹. Bu bağımlılığın ekonomik ve hukuki bağımlılıktan ziyade kişisel bağımlılık olduğu söylenmektedir¹⁶⁰.

Hizmet sözleşmesinin bu özelliği nedeniyle işçinin işverenin talimatlarına uyma yükümlülüğü vardır. Bu sözleşmede işçi, işverene bağımlı bir çalışandır¹⁶¹. Buna karşılık, faaliyetlerini kendi adına ve hesabına yürüten tek satıcı bağımsız bir tacirdir.

Hizmet sözleşmesinin bir diğer unsuru, gördüğü hizmet karşılığında işçiye ödenen ücrettir¹⁶². Burada para ile hizmet ediminin değiş tokuşu söz konusudur. Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının kazancı, sözleşme konusu malların alış satış bedelleri arasındaki farktır¹⁶³. Tek satıcının elde edeceği fayda yapmış olduğu satışlardan elde edeceği kardan ibaret olup, bunun dışında yapımcıdan bir ücret talebinde bulunması mümkün olmadığı gibi, ticari faaliyetlerinin tüm riski de kendisine aittir. Tek satıcılık sözleşmesinin gerek çerçeve sözleşmesinde gerekse birel sözleşmelerde mevcut satış benzeri edimleri hizmet sözleşmesine yabancı unsurlardır¹⁶⁴.

Her iki sözleşmenin yukarıda belirtilen farklılıklarının yanı sıra, bir takım ortak özellikleri de vardır.

Süreklilik unsuru nedeniyle her iki sözleşme de sürekli borç ilişkilerinin ortak özelliklerini taşırlar¹⁶⁵.

Hizmet sözleşmesinde işçinin, işverenin menfaatlerini koruma ve sadakat, özen ve talimatlara uyma borcu söz konusudur. İşçinin sadakat borcu, sözleşmenin bitimi sonrasında dahi devam ederek, kendini sır saklama rekabet etmeme borcu olarak göstermeye devam eder¹⁶⁶.

İşverenin talimatlarına uyma yükümlülüğü, işverene bağımlılık unsurları kadar yoğun olmasa da tek satıcının da yapımcının talimatlarına uyma borcu vardır. Ayrıca sadakat ve sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülükleri açısından da tek satıcının, işçinin borçlarına benzer yükümlülükleri vardır¹⁶⁷.

Her iki sözleşmede mevcut süreklilik ilişkisi, sözleşmenin zamansız ve haksız sona ermesi karşısında, tek satıcının ve işçinin hukuken korunmasını gerekli kılmıştır¹⁶⁸. Bu

¹⁵⁹ Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 431.

¹⁶⁰ İşgüzar, 1989: 48; Yeşiltepe, 2007: 187.

¹⁶¹ Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 437; İşgüzar, 1989: 48.

¹⁶² Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 427 vd.

¹⁶³ İşgüzar, 1989: 48-49; Tandoğan, 2008: 38; Yeşiltepe, 2007: 187-188.

¹⁶⁴ Tandoğan, 2008: 38; İşgüzar, 1989: 49.

¹⁶⁵ Tandoğan, 2008: 38; Yeşiltepe, 2007: 188.

¹⁶⁶ Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 434 vd.

¹⁶⁷ İşgüzar, 1989: 49; Yeşiltepe, 2007: 188.

¹⁶⁸ Tandoğan, 2008: 38; İşgüzar, 1989: 49; Yeşiltepe, 2007: 188.

benzerliklere rağmen, aralarındaki temel farklar nedeniyle tek satıcılık sözleşmesini hizmet sözleşmesi kabul etmek mümkün değildir.

2.2. Uygulanacak Hükümler

Yukarıda ifade edildiği üzere, tek satıcılık sözleşmesi, kendine özgü yapısı olan isimsiz bir sözleşmedir. Kendine özgü yapısı olan sözleşmelere, uygun düştüğü ölçüde, öncelikle benzer sözleşme tiplerine ilişkin kanun hükümleri kıyas yoluyla uygulanır ve gerektiğinde de Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerine başvurulur¹⁶⁹. Bu tür sözleşmelerle ilgili olarak, mahkeme içtihatlarıyla belirlenmiş örf ve adet hukuku da söz konusu olabilir. Bu durumda örf ve adet hukuku uygulama alanı bulur. Kendine özgü yapısı olan sözleşmeye örf ve adet hukukunda da uygulanacak bir kural bulunamaması halinde, TMK m.1 uyarınca hâkim hukuk yaratma yoluna gider¹⁷⁰. Tek satıcılık sözleşmesi de kendine özgü yapısı olan bir sözleşme niteliğinde olduğuna göre, bu sözleşmeye uygulanacak hükümleri bu şekilde tespit etmek mümkündür¹⁷¹.

Yine yukarıda belirtildiği üzere, tek satıcılık sözleşmesi çerçeve sözleşme niteliğinde olup, yapımcı ile tek satıcı arasında iki farklı hukuki ilişki söz konusudur¹⁷². Birinci aşama, yapımcı ile tek satıcı arasında çerçeve sözleşmenin kurulması aşamasıdır. Çerçeve niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesiyle satış tekeli tanınmakta, satış bölgesi belirlenmekte ve daha sonra yapılacak birel satış sözleşmelerinin şartları tespit edilmektedir¹⁷³. İkinci aşama ise yapımcı ile tek satıcı arasında birel satış sözleşmelerinin kurulması aşamasıdır. Bu aşamada kurulan birel satış sözleşmelerine, Türk Borçlar Kanunu'nun satış sözleşmesine ilişkin hükümlerinin uygulanabileceği kabul edilmektedir¹⁷⁴.

Tek satıcının sürümü artırıcı faaliyette bulunma borcu bakımından tek satıcılık sözleşmesi, Türk Ticaret Kanunu'nun 102 vd maddelerinde düzenlenen acentelik sözleşmesine benzerdir¹⁷⁵. Bundan dolayı, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin de tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği belirtilmektedir¹⁷⁶.

Tek satıcılık sözleşmesi, tek satıcı ile yapımcının kar elde etme amacıyla işbirliği içinde bulunmaları nedeniyle, adi ortaklık sözleşmesine (TBK m. 620 vd) de

¹⁶⁹ Tandoğan, 2008: 13; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 12; Eren, 2017: 882; Gümüş, 2013: 11-12; Yavuz vd., 2012: 13.

¹⁷⁰ Tandoğan, 2008: 13; Zevkliler ve Gökyayla, 2017, 12; Eren, 2017: 883; Gümüş, 2013: 11-12; Yavuz vd., 2012: 13.

¹⁷¹ Demir Gökyayla, 2013: 31.

¹⁷² Erdem, 2003: 95; Tandoğan, 1982:15.

¹⁷³ İşgüzar, 1989: 33; Demir Gökyayla, 2013: 22-23; Yavuz, 2012: 16.

¹⁷⁴ Tandoğan, 1982: 15; Demir Gökyayla, 2013: 31.

¹⁷⁵ Tandoğan, 1982: 8; İşgüzar, 1989: 40-41; Demir Gökyayla, 2013: 32, dn.152; Yeşiltepe, 2007: 176.

¹⁷⁶ Demir Gökyayla, 2013: 32-33; Tandoğan, 1982: 15.

benzetilmektedir¹⁷⁷. TBK m. 620 f. 1'e göre, "*Adi ortaklık sözleşmesi, iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir*". Tek satıcılık sözleşmesi ile adi ortaklık sözleşmesi arasında benzerlik sağlayan diğer bir husus, yapımcının tek satıcıyı destekleme borcu ile tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruma borcudur¹⁷⁸. Bu nedenle, adi ortaklık sözleşmesine ilişkin hükümlerin de tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği ileri sürülmektedir¹⁷⁹.

İş görme borcu doğuran sözleşme olması nedeniyle, tek satıcılık sözleşmesi, hizmet ve vekâlet sözleşmelerine de benzetilmekte ve uygun düştüğü ölçüde, bu sözleşmelere ilişkin hükümlerin de kıyasen uygulanabileceği belirtilmektedir¹⁸⁰.

Yukarıda belirtilen sözleşme hükümleri yanında, gerektiğinde Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerine de başvurulabileceği, örneğin borca aykırılığa ilişkin TBK m. 112 vd hükümlerinin, özellikle sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerin sona ermesine ilişkin TBK m. 126 hükmünün tek satıcılık sözleşmesine uygulanabileceği kabul edilmektedir¹⁸¹. Tek satıcı ile yapımcının tacir olması halinde ise TTK'nin genel hükümlerinin tek satıcılık sözleşmesine uygulanabileceği kuşkusuzdur¹⁸².

Mahkeme içtihatlarıyla tek satıcılık sözleşmesine ilişkin örf ve adet hukuku oluştuğu söylenebilir¹⁸³. Bu nedenle hâkim, önüne gelen uyuşmazlıkla ilgili bir örf ve adet hukuku kuralının bulunup bulunmadığını araştırmalı, herhangi bir kural bulamaması halinde, TMK m.1 hükmü uyarınca hukuk yaratma yoluna gitmelidir¹⁸⁴.

Nihayet belirtmek gerekir ki, çerçeve sözleşme niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesinde, genel işlem koşullarına yer verilmesi mümkündür. Taraflardan birinin önceden belirleyip sözleşmenin kurulması sırasında diğer tarafa sunduğu tipleştirilmiş, standartlaştırılmış koşullara (hükümlere) genel işlem koşulları adı verilir¹⁸⁵. TBK¹⁸⁶ m. 20 f. 1'de genel işlem koşulları şöyle tanımlanmıştır: "*Genel işlem koşulları, bir sözleşme yapılırken düzenleyenin, ileride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, önceden*

¹⁷⁷ Tandoğan, 1982: 12; İşgüzar, 1989: 45; Yeşiltepe, 2007: 183-184.

¹⁷⁸ Demir Gökyayla, 2013: 35.

¹⁷⁹ Tandoğan, 1982: 15; Demir Gökyayla, 2013: 35.

¹⁸⁰ Demir Gökyayla, 2013: 35; İşgüzar, 1989: 48-51.

¹⁸¹ Tandoğan, 1982: 15; Demir Gökyayla, 2013: 32.

¹⁸² Demir Gökyayla, 2013: 32.

¹⁸³ Tandoğan, 1982: 15; Erdem, 2003: 94; Demir Gökyayla, 2013: 36.

¹⁸⁴ Tandoğan, 2008: 13; Zevkliler ve Gökyayla, 2017: 12; Eren, 2017: 883; Gümüş, 2013: 11-12; Yavuz vd., 2012: 13.

¹⁸⁵ Eren, 2015: 215; Atamer, 2001: 1 vd.; Tekinay vd., 1993: 155.

¹⁸⁶ Önceki Borçlar Kanununda genel işlem koşulları hakkında herhangi bir düzenleme yoktu. Ancak 23. 2. 1995 tarih ve 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, mal ve hizmet piyasalarında taraflardan birini tüketicinin oluşturduğu hukuki işlemlere ilişkin birtakım düzenlemeler öngörmüştür. Bu hükümler, genel işlem koşullarının sınırlandırılmasına ilişkindir. Yürürlükteki Türk Borçlar Kanununun 20-25. maddelerinde ise genel işlem koşulları düzenlenmiştir.

tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleridir". Aynı fıkranın ikinci cümlesinde ise, "Bu koşulların, sözleşme metninde veya ekinde yer alması, kapsamı, yazı türü ve şekli, nitelendirmede önem taşımaz" hükmüne yer verilmiştir. Böylece genel işlem koşullarının tamamının veya bir kısmının sözleşme metninde ya da ekinde değişik karakterlerle yazılmak suretiyle, bunların yasal düzenleme dışında bırakılması önlenmiştir.

Genel işlem koşulları içeren sözleşmeler genellikle sigorta şirketleri, bankalar, taşıma ve seyahat şirketleri ile dayanıklı tüketim mallarını topluma sunan firmalar tarafından kullanılırlar¹⁸⁷. Yine taksitli ve kampanyalı satışlar ile işyeri dışında kurulan sözleşmelerde de genel işlem koşullarına sıkça rastlanmaktadır. Genel işlem koşullarında özellikle ödeme ve teslim koşulları ile ceza koşulu, tahkim kaydı, ifa yeri, ifa zamanı, yetkili mahkeme, ispata ilişkin kayıtlar ve tarafların sözleşmeden dönmesine ilişkin kayıtlara yer verilmektedir¹⁸⁸.

Genel işlem koşulları, ancak sözleşmeye dahil edilip borç altına giren tarafından açık veya örtülü bir irade beyanıyla kabul edildikten sonra hüküm ifade ederler. TBK m. 22 f. 1'e göre,

"Karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşmenin kapsamına girmesi, sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa, bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip, bunların içeriğini öğrenme imkanı sağlamasına ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesine bağlıdır. Aksi takdirde, genel işlem koşulları yazılmamış sayılır". TBK m. 20 f. 3'e göre ise, "Genel işlem koşulları içeren sözleşmeye veya ayrı bir sözleşmeye konulan bu koşulların her birinin tartışılarak kabul edildiğine ilişkin kayıtlar, tek başına, onları genel işlem koşulu olmaktan çıkarmaz".

Sözleşmeler hakkındaki genel geçersizlik sebepleri, genel işlem koşulları bakımından da geçerlidir. Buna göre, emredici hukuk kurallarına, ahlaka, kişilik haklarına ve kamu düzenine aykırı genel işlem koşulu kesin hükümsüzdür¹⁸⁹. Buna ilaveten, *"Genel işlem koşullarına, dürüstlük kurallarına aykırı olarak, karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamaz"* (TBK m. 25). Bu hükümle kanun koyucu, ahlaka aykırılık oluşturacak nitelikte olmasa bile, dürüstlüğe aykırı olarak nitelendirilen davranışların, genel işlem koşulları alanında da önlenmesini istemiştir.

Yukarıdaki açıklamalar karşısında, tek satıcılık sözleşmesinde genel işlem koşullarına yer verilmesi halinde, Türk Borçlar Kanununun genel işlem koşullarına ilişkin hükümleri (TBK m. 20-25) de uygulama alanı bulur.

¹⁸⁷ Eren, 2015: 219; Atamer, 2001: 1 vd.; Tekinay vd., 1993: 155.

¹⁸⁸ Bkz. Atamer, 2001: 1 vd.; Tekinay vd., 1993: 156.

¹⁸⁹ Bkz. Atamer, 2001: 146 vd.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TARAFLARIN HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİ

3.1. Tek Satıcının Hak ve Yükümlülükleri

3.1.1. Sözleşme Konusu Malları Alım Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının asli borçlarından biri sözleşme konusu malları alım yükümlülüğüdür¹⁹⁰. Taraflar arasındaki çerçeve sözleşmeden doğan genel anlamdaki alım yükümlülüğü, tek satıcının yapımıcıya, mümkün olduğu kadar çok sipariş verme borcunu kapsar¹⁹¹. Tek satıcının alım yükümlülüğü doktrinde, tek satıcıya tanınan tek satış hakkının karşılığı olarak nitelendirilmektedir¹⁹². Bu yükümlülük sözleşmede açıkça belirtilmemiş olsa bile, sözleşmenin amacı ve niteliğinden ortaya çıkarılabilir¹⁹³. Zira bu sözleşme ile yapımıcının hedeflediği malların sürümünün artırılması, tek satıcının mal alım yükümlülüğü olmaksızın gerçekleşemez¹⁹⁴.

Tek satıcı aldığı malların bedelini ödemez, temerrüde düşerse yapımıcı diğer siparişlerin teslimini durdurabilir¹⁹⁵.

Tek satıcılık sözleşmelerinin çoğunda taraflar arasında kararlaştırılmış olan “asgari alım yükümlülüğü” genel alım yükümlülüğünün somutlaştırılmış şeklidir¹⁹⁶. Asgari alım miktarı çerçeve sözleşme ile serbestçe kararlaştırılabileceği gibi tarafların ilerideki anlaşmalarına da bırakılabilir. Sözleşmede asgari alım miktarının kararlaştırılması, sözleşmenin zorunlu unsurlarından değildir¹⁹⁷. Asgari alım miktarının ilerideki anlaşmalara bırakılması tek satıcılık sözleşmesinin çerçeve niteliğine ve ekonomik amacına daha uygun düşmektedir¹⁹⁸. Alım yükümlülüğü, malların sürümünü artırma borcu altına giren tek satıcıyı daha gayretli bir çalışmaya teşvik etmesi bakımından önemlidir ve yapımıcının daha çok mal satma amacına doğrudan hizmet eder. Ayrıca asgari alım miktarının birel sözleşmelerle dönemsel bir biçimde belirlenmesi, yapımıcının üretimini planlamasını sağlar¹⁹⁹.

Çerçeve sözleşme ile taraflar, asgari alım miktarının tespitini taraflardan birine ya da bir üçüncü kişiye bırakabilirler. Bu durumda bu kişilerin miktar tespitinde dürüstlük kuralına

¹⁹⁰ İsgüzar, 1989: 69; Şenol, 2011: 83; Demir Gökyayla, 2013: 108; Eren, 2017: 1031; Yavuz vd., 2012: 17.

¹⁹¹ İsgüzar, 1989: 69; Tandoğan, 2008: 42; Demir Gökyayla, 2013: 108; Yavuz vd., 2012: 17.

¹⁹² Tandoğan, 2008: 42; Demir Gökyayla, 2013: 108; Eren, 2017: 1031; Yavuz vd., 2012: 17.

¹⁹³ Tandoğan, 2008: 42; Demir Gökyayla, 2013: 108; Şenol, 2011: 83

¹⁹⁴ İsgüzar, 1989: 69; Tandoğan, 2008: 42; Demir Gökyayla, 2013: 108.

¹⁹⁵ Tandoğan, 2008: 43.

¹⁹⁶ İsgüzar, 1989: 69; Şenol, 2011: 85; Demir Gökyayla, 2013: 112; Yavuz vd., 2012: 17.

¹⁹⁷ İsgüzar, 1989: 70; Tandoğan, 2008: 30; Demir Gökyayla, 2013: 112.

¹⁹⁸ Tandoğan, 2008: 30; Şenol, 2011: 85.

¹⁹⁹ Demir Gökyayla, 2013: 112; Şenol, 2011: 85.

uygun davranmaları gerekir²⁰⁰. Tarafların asgari alım miktarı konusunda ileride anlaşılamamaları durumunda hakimin müdahalesini istemeleri mümkündür. Bu takdirde hakim gerekirse bilirkişiye başvurarak, sözleşme konusu malın niteliğini, piyasa ve pazar koşullarını göz önünde tutarak hakkaniyet ve dürüstlük kurallarına uygun bir miktarı tespit eder²⁰¹.

Tek satıcı genel alım yükümlülüğünü, ancak çerçeve sözleşmede öngörülen sipariş miktarlarına ulaşamadığı takdirde ihlal etmiş sayılır. Bu kadar önemli bir yükümlülüğün ihlali ise yapımcı açısından haklı fesih sebebidir²⁰². Tek satıcının kararlaştırılan sürüme ulaşamaması yapımcıya sözleşmeyi önelsiz feshetme hakkı verdiği gibi, ifa davası açarak zararını kanıtlaması gerekmeksizin sözleşmede kararlaştırılan asgari alım miktarlı malın alınmasını ve bedelinin ödenmesini talep edebilir. Yapımcının sözleşmeyi feshetmeksizin ifa davası açması da mümkündür²⁰³.

Asgari alım yükümlülüğünün ihlali hallerinde fesih yerine, çerçeve sözleşmeye tek satıcı aleyhine ceza koşulu konabilir veya tek satıcıya tanınan indirim haklarının azaltılması kararlaştırılabilir²⁰⁴. Herhangi bir ceza koşulunun öngörülmediği durumlarda yapımcı tazminat talebinde de bulunabilir²⁰⁵.

TBK m. 179 f. 2 uyarınca, asıl borcun öngörülen zaman veya yerde ifa edilmemesi ihtimali için kararlaştırılan ceza koşulu kural olarak ifaya eklenen nitelikte olup, alacaklı hem asıl borcun ifasını hem de ceza koşulunu isteyebilir. Ancak, ceza koşulunun miktarı ile durumun gereği ve hukuki ilişkinin niteliği ile ceza koşulunun amacı da onun türünün belirlenmesinde rol oynayabilir. Örneğin tek satıcılık sözleşmesinde (veya sözleşme eki taahhütnamede) yer alan yıllık alım yükümlülüğüne uymama hali için kararlaştırılan ceza koşulunun, hukuki ilişkinin niteliği gereği ifaya eklenen ceza koşulu olduğu söylenebilir. Nitekim Yargıtay, akaryakıt bayilik sözleşmesinde yer alan “yıllık alım taahhüdü”ne uymama durumu için kararlaştırılan ceza koşulunun, ifaya eklenen nitelikte olduğuna karar vermiştir²⁰⁶.

²⁰⁰ Demir Gökyayla, 2013: 114

²⁰¹ Tandoğan, 2008: 31; Şenol, 2011: 85; Demir Gökyayla, 2013: 114.

²⁰² İşgüzar, 1989: 70.

²⁰³ İşgüzar, 1989: 71; Tandoğan, 2008: 43.

²⁰⁴ Tandoğan, 2008: 43; Şenol, 2011: 86.

²⁰⁵ İşgüzar, 1989: 71.

²⁰⁶ “...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. md. 158/II) maddesindeki ifaya ekli ceza koşulu (cezai şart) niteliğinde olduğundan burada bu tür ceza koşulu üzerinde durulması gerekmektedir...” (Yargıtay 19. HD. 15.02.2016 tarihli, 2015/9429 E, 2016/2276 K kararı – Berberoğlu Yenipınar, 2017: 60); Yargıtay 19. HD, 01.03.2016 tarihli, 2015/18494 E, 2016/3583 K sayılı kararı: “...taraflar arasında 01.08.2007 tarihli 5 yıl süreli bayilik 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, ...” (Berberoğlu Yenipınar, 2017: 61).

TBK m. 179 f. 2'ye göre, belirlenen zaman veya yerde yapılmayan, yani geç veya başka bir yerde yapılan ifayı, ceza koşulunu isteme hakkını saklı tutmaksızın, yani çekincesiz olarak kabul etmiş olan alacaklı, asıl edimin yanında ayrıca ceza koşulunun ödenmesini isteyemez. Yargıtay bir kararında, "*Dönemsel ifayı içeren asgari alım taahhütlü sözleşmelerde dönem bitimini müteakip ihtirazi kayıt konulmaksızın ya da ihtar yapılmadan mal verilmeye devam edilmesi önceki döneme ilişkin cezai şart talebinden zımnen vazgeçildiği anlamına gelir*" sonucuna varmıştır²⁰⁷. Yargıtay'ın konuyla ilgili bir başka kararı şöyledir:

"...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. md. 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 davranılmış 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 zamanaşımı süresi içinde her zaman talep edebilir. Sonraki yıllarda da aynı kural geçerlidir. Tekrarlamak gerekirse, her yıl sonunda 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..."²⁰⁸.

3.1.2. Sürümü Artırma Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının en önemli borcu sözleşme konusu malların sürümünü arttırmak, pazarını geliştirmek için faaliyetlerde bulunma yükümlülüğüdür²⁰⁹. Tek satıcının bu asli borcu, sözleşme süresince devam eden sürekli nitelikte bir borçtur²¹⁰. Burada tek satıcının iş görme edimi söz konusudur²¹¹.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğünün kapsam ve niteliğini taraflar sözleşmede somut bir biçimde belirleyebilirler. Aksi durumda tek satıcının sürümü arttırma

²⁰⁷ Yargıtay 19. HD, 24.04.2014 tarihli, 2014/3953 E, 2014/7865 K sayılı kararı (Nomer, 2015: 438). Başka bir kararında ise aksi yönde sonuca varmıştır: "Davacının her yılsonunda taahhüdün ihlaline rağmen mal vermeye devam etmiş olması sözleşmedeki taahhüdün ihlali halinde uygulanacak cezai müeyyidelerden feragat ettiği anlamına gelmez" (Yargıtay 19. HD, 13.05.2013 tarihli, 2012/9915 E, 2013/8558 K sayılı kararı - Nomer, 2015: 438).

²⁰⁸ Yargıtay 19. HD, 15.02.2016 tarihli, 2015/9429 E, 2016/2276 K sayılı kararı (Berberoğlu Yenipınar, 2017: 60-61).

²⁰⁹ İşgüzar, 1989: 72; Demir Gökyayla, 2013: 122; Şenol, 2011: 88.

²¹⁰ Yavuz vd., 2012: 18; Demir Gökyayla, 2013: 122; Şenol, 2011: 88; Erdem, 2003: 96.

²¹¹ Yavuz vd., 2012: 18; Şenol, 2011: 88; Teoman, 2004: 64.

faaliyetlerinde bulunurken basiretli bir tacir gibi özenli davranması bu yükümlülüğe esas olacaktır²¹².

Tek satıcının alım - asgari alım yükümlülüğünde olduğu gibi sürümü artırma yükümlülüğünün de ona tanınan satış tekeli hakkının bir karşılığı olduğu kabul edilmektedir²¹³. Zira, yapımcının sözleşme bölgesinde satış yapmaktan ve yaptırmaktan kaçınması ancak tek satıcının tekel bölgesinde yoğun bir biçimde satış, pazarlama ve sürümü artırıcı faaliyetlerde bulunma çabası ile dengelenebilir²¹⁴.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü şüphesiz ki yapımcının menfaatinedir. Ancak burada tek menfaat sahibi yapımcı değildir. Zira, kazancı sözleşme konusu malların alış ve satış fiyatları arasındaki fark olan tek satıcı, daha yüksek gelir elde etmek için çok miktarda mal satmak durumundadır. Bu nedenle sürümü artırma yükümlülüğü tek satıcının menfaatine de hizmet eder²¹⁵.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğünü yerine getirebilmesi için öncelikli olarak sözleşme konusu malları satması gerekmektedir. Bunun için de kendi müşteri çevresinin ihtiyaçlarını karşılar nitelikte ve büyüklükte bir satış mağazasına sahip olmalıdır²¹⁶. Bu mağazanın yapımcının markasının itibarına yakışır ve yapımcının istekleri doğrultusunda sözleşme konusu malların niteliğine uygun bir biçimde düzenlenmesi gereklidir²¹⁷. Yine bu yükümlülük kapsamında tek satıcı gerekli bilgi ve donanımına sahip yeterli sayıda personel çalıştırmalıdır²¹⁸.

Sürümü artırma yükümlülüğünü yerine getirirken tek satıcının yararlandığı etkili yöntemlerden biri de reklamdır²¹⁹. Reklam faaliyeti yapımcının markasını tanıtarak sözleşme konusu mallara olan ilgiyi ve talebi artırır²²⁰. Reklam yapma yükümlülüğünün kapsamı sözleşmede kararlaştırılır. Ancak kararlaştırılmamış olsa bile böyle bir yükümlülüğün varlığı sözleşmenin niteliği gereğidir²²¹. Yargı kararları ve doktrindeki hakim görüşe göre; tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü nedeniyle yaptığı reklam harcamaları, aksine bir hüküm yoksa, kendi adına ve hesabına hareket eden bağımsız bir tacir olması sebebiyle kendisine aittir²²². Yargıtay²²³:

²¹² İsgüzar, 1989: 72; Tandoğan, 2008: 43; Yavuz vd., 2012: 18; Eren, 2017: 1032; Demir Gökyayla, 2013: 126; Şenol, 2011: 89.

²¹³ İsgüzar, 1989: 72-73; Erdem, 2003: 95.

²¹⁴ İsgüzar, 1989: 72; Erdem, 2003: 95; Demir Gökyayla, 2013: 123; İnan, 1993: 59.

²¹⁵ Demir Gökyayla, 2013: 123; Şenol, 2011: 89.

²¹⁶ Tandoğan, 2008: 43; Yavuz vd., 2012: 18; Demir Gökyayla, 2013: 126; Şenol, 2011: 90.

²¹⁷ Tandoğan, 2008: 43; Demir Gökyayla, 2013: 126; Şenol, 2011: 90.

²¹⁸ İsgüzar, 1989: 73; Tandoğan, 2008: 43; Yavuz vd., 2012: 18; Demir Gökyayla, 2013: 126; Şenol, 2011: 90.

²¹⁹ Şenol, 2011: 90.

²²⁰ Tandoğan, 2008: 43; Yavuz vd., 2012: 18; Şenol, 2011: 90.

²²¹ İsgüzar, 1989: 73; Tandoğan, 2008: 44.

²²² İsgüzar, 1989: 73; Tandoğan, 2008: 44; Demir Gökyayla, 2013: 127; Şenol, 2011: 91.

“... 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...”,

hükmüyle, konu hakkında aynı yönde bir karar vermiştir.

Olağandışı reklam giderleri söz konusu olduğunda bunun taraflar arasında paylaşılması ya da yapımcı tarafından karşılanması mümkün olabilir²²⁴.

Sürümü artırma yükümlülüğünün ihlalinin sürekli olması ve bunun yapımcının menfaatini zedelemesi halinde sözleşmenin önelsiz feshi mümkün olup ayrıca yapımcı uğradığı zararın tazminini de isteyebilir²²⁵.

3.1.3. Yapımcının Menfaatlerini Koruma Yükümlülüğü

3.1.3.1. Genel Olarak

Tek satıcılık sözleşmesinin niteliğinden kaynaklanan, tek satıcının temel yükümlülüklerinden biri yapımcının menfaatini koruma yükümlülüğüdür²²⁶. Tek satıcılık sözleşmesi, sürekli borç doğuran bir sözleşme olması itibarıyla taraflar arasında bir güven ilişkisi oluşmasına sebep olur²²⁷. Güvene dayalı bir ilişkisinin tarafı olan tek satıcı, yapımcının menfaatlerini korumakla yükümlüdür²²⁸. Hatta tek satıcının menfaatiyle yapımcının menfaatinin çatıştığı durumlarda, tek satıcının menfaatini arka plana atarak yapımcının menfaatini öncelikli olarak koruma yükümlülüğünde olduğu doktrinde kabul edilmektedir²²⁹.

Tek satıcının bu temel yükümlülüğünden diğer bazı yükümlülükleri doğmaktadır. Tek satıcının sadakat, yapımcıya bilgi verme, sır saklama, rekabet etmeme yükümlülükleri, sözleşmede kararlaştırılmamış olsa bile yapımcının menfaatini koruma yükümlülüğünün sonucu olarak ortaya çıkmaktadır²³⁰.

²²³ Yargıtay 19. HD 30.03.2017 tarihli 2016/14866 E, 2017/2604 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

²²⁴ İsgüzar, 1989: 73; Tandoğan, 2008: 44; Demir Gökyayla, 2013: 128; Şenol, 2011: 92.

²²⁵ Demir Gökyayla, 2013: 128; Şenol, 2011: 93.

²²⁶ İsgüzar, 1989: 79; Tandoğan, 2008: 44; Demir Gökyayla, 2013: 154; Şenol, 2011: 93.

²²⁷ Demir Gökyayla, 2013: 155; Şenol, 2011: 94.

²²⁸ Tandoğan, 2008: 44; Demir Gökyayla, 2013: 155; Şenol, 2011: 94.

²²⁹ İsgüzar, 1989: 79; Tandoğan, 2008: 44; Demir Gökyayla, 2013: 156; Şenol, 2011: 94.

²³⁰ Tandoğan, 2008: 44; Demir Gökyayla, 2013: 156; Şenol, 2011: 95.

3.1.3.2. Sadakat Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesi taraflar arasında güven ilişkisine dayandığından, tek satıcı, yapımcıya sadakat gösterip, onun haklı menfaatlerini korumakla yükümlüdür. Sadakat borcunun anlamı, tek satıcının, yapımcı lehine olacak her şeyi yapması; onun aleyhine sonuç doğuracak her türlü davranıştan kaçınmasıdır²³¹. Sadakat borcunun sonucu olarak tek satıcı, satıcılık faaliyetini yapımcının menfaatini en üst düzeyde dikkate alarak yürütmelidir. Sadakat borcu, tek satıcının yapımcı aleyhine faaliyette bulunma riskini önler²³². Aşağıda ayrı başlıklar altında ele alınan tek satıcının bilgi verme yükümlülüğü ile sır saklama yükümlülüğü, esas itibarıyla sadakat yükümlülüğünün kapsamında yer alır.

Tek satıcının sadakat yükümlülüğünün ihlaline ilişkin Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun bir kararı şöyledir²³³:

“...Dava konusu uyuşmazlık, taraflar arasında düzenlenen 2.1.1992 tarihli ve 10 yıl süreli bayilik (tek satıcılık) sözleşmesinin davalı tarafça feshedilmiş olmasından kaynaklanmıştır. Feshin haklı olup olmadığının saptanması, uyuşmazlığın çözüm noktasını oluşturmaktadır.

Sözleşmenin 1. maddesinde bayiinin başka firmalara ait maya satamayacağı, izin almadan satması halinde bayilik sözleşmesinin iptal edileceği hükme bağlanmıştır.

Davalı şirket, 9.12.1994 tarihli ihtarname ile, satışlar azaldığından maya satışlarından beklenen gelirin elde edilemediğini, bu nedenle maya sevkiyatını durdurduklarını duyurmuştur. Davacı şirket ise bu ihtarnameye cevaben 30.12.1994 ve 3.2.1995 tarihli ihtarları çekerek 7 gün içinde mal gönderilmemesi halinde sözleşmenin feshedilmiş sayılacağını bildirmiştir. Böylece, sözleşmenin 9.12.1994 tarihinde feshedilmiş olduğunun, taraflarının iradelerinin bu yönde belirmiş ve birleşmiş bulunduğu kabulü gerekir.

Davalı taraf, satışların azalmasının başka firmalara ait mal satışından kaynaklandığını ve bu durumun haklı fesih nedeni olduğunu savunmuş, davacı taraf ise davalının yeterli mal göndermemesi sebebiyle başka firmaların malını satmak zorunda kaldığını, ancak toplam miktara oranlandığında bunun sözleşmeye aykırılık sayılamayacağını iddia etmiştir.

1992-1993 yıllarına göre 1994 yılı satışlarında %50 azalma olduğu, davacı bayiinin sözleşmenin feshinden önce değişik tarihlerde başka firmalara ait maya sattığı dosyadaki delillerle sabittir. Esasen bu husus davacının ve mahkemenin de kabulündedir. Davacı taraf, davalının yeterli mal göndermemesi yüzünden başka marka mal satmak zorunda kaldığını ileri sürmüş ise de, fesih tarihi olan 9.12.1994 tarihinden önce davalıya bu sebeple çekilmiş bir temerrüt ihtarı bulunmadığı gibi, fesih tarihine kadar davalının göndermiş olduğu mal miktarına da ses çıkarılmamıştır. Hal böyle olunca davacı şirketin başka firmalara ait maya satması haklı görülmez.

Tek satıcılık sözleşmelerinin 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

²³¹ Bkz. Eren, 2017: 733.

²³² Karş. Eren, 2017: 733.

²³³ Yargıtay HGK, 4.7.2001 tarihli, 2001/19-526 E, 2001/572 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

satılmış olması dahi tek satıcının sadakat yükümlülüğüne ters düşer ki bu hal sözleşmeye aykırılık oluşturduğundan haklı fesih sebebi sayılır.

Böylece, davacı şirketin sözleşmenin feshinden önce değişik tarihlerde başka firmalara ait maya alıp satarak sözleşmenin 1. maddesine aykırı davranmış olduğu anlaşıldığından, davalı yan 9.12.1994 tarihli ihtarname ile sözleşmeyi fesihte haklıdır.

Davalı firmanın, davacının tek satıcısı olduğu malları başka firmalara sözleşmenin feshinden önce verdiği de kanıtlanamamıştır.

Bu durumda, Hukuk Genel Kurulunca da benimsenen özel Daire Bozma Kararına uyulmak gerekirken önceki kararda direnilmesi usul ve yasaya aykırıdır. Bu nedenle direnme kararı bozulmalıdır...”.

3.1.3.3. Bilgi Verme Yükümlülüğü

Yapımcının menfaatinin korunması yükümlülüğü nedeniyle, pek çok konuda tek satıcı yapımcıya bilgi vermekle yükümlüdür. Bu yükümlülüğün kapsamı çerçeve niteliğindeki sözleşmede belirlenebilir²³⁴. Belirlenmemiş olması halinde, tarafların sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerine ve sözleşmenin temel unsurlarına bakmak ve somut duruma göre bir çerçeve çizmek gerekir.

Yapımcının, öncelikle doğru üretim öngörüsü ve planlaması yapabilmesi için pazarın içinde olan tek satıcıdan gerçekleşmesi beklenen satış miktarları, tüketim oranları gibi temel bilgileri edinmesi gerekmektedir. Ayrıca piyasa koşulları, müşteri talepleri ve ihtiyaçları vb konularda bilgi sahibi olması yapımcıya yatırım planları yapabilmesi için gerekli olan bilgilerdir²³⁵.

Tek satıcı, gerçekleşen reklam faaliyetleri ve bunların sonuçlarını, sunmuş olduğu müşteri hizmetlerine ilişkin bilgileri yapımcıya aktarmakla yükümlüdür. Piyasadaki değişimleri ve gelişmeleri takip etmek zorunda olan tek satıcı, bu konudaki bilgi birikimini de yapımcıya aktarmak zorundadır²³⁶.

Rakip firmaların faaliyetlerini takip ederek gerekli bilgileri aktarmak, özellikle fikri ve sınai mülkiyet haklarının ihlaline ilişkin konularda yapımcıya bilgi vermek, yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü kapsamındadır²³⁷.

Tek satıcının müşterilerine ait isim, adres vb bilgileri yapımcıdan saklı tutmakta menfaati bulunmaktadır. Zira bağımsız bir tacir olarak kendi adına ve hesabına iş yapan tek satıcı için müşteri portföyünün başlı başına bir kıymeti vardır²³⁸.

Tek satıcı bilgi verme yükümlülüğünü yerine getirmezse, yapımcının piyasayı doğru bir biçimde takibi ve bunun sonucunda üretim planlarını doğru bir biçimde yapması mümkün

²³⁴ İşgüzar, 1989: 75; Şenol, 2011: 95.

²³⁵ Tandoğan, 2008: 45; Şenol, 2011: 95; Demir Gökyayla, 2013: 134;

²³⁶ Tandoğan, 2008: 45; İşgüzar, 1989: 75; Demir Gökyayla, 2013: 132; Şenol, 2011: 96.

²³⁷ Demir Gökyayla, 2013: 138; Şenol, 2011: 96.

²³⁸ Tandoğan, 2008: 45; Şenol, 2011: 94; Demir Gökyayla, 2013: 138.

olmaz. Bu durum taraflar arasındaki güven ilişkisini de zedeler. Bilgi verme yükümlülüğünün ihlalinin uzun bir süre devam etmesi halinde yapımcının sözleşmeyi haklı nedenle feshi mümkündür²³⁹. Bu yükümlülüğün yerine getirilmemesinin sözleşmenin feshinde haklı bir neden olabilmesi için ihlalin uzun süre devam etmesi ve bunun sonucunda sözleşmenin amacının ciddi bir biçimde tehlikeye düşmesi aranmalıdır²⁴⁰. İhlalin daha hafif olduğu hallerde ise yapımcının tazminat isteme hakkı vardır²⁴¹.

3.1.3.4. Sır Saklama Yükümlülüğü

Yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü kapsamında tek satıcının sır saklama yükümlülüğü bulunmaktadır²⁴². Karşılıklı bilgi verme yükümlülüğü ve oluşan güven ilişkisinin sonucunda, tek satıcı öğrendiği yapımcıya ait işletme sırlarını gizli tutmakla yükümlüdür²⁴³. Bir işletmeyle ilgili olup, kısıtlı sayıda kişi tarafından bilinen, gizli tutulması gereken bilgi ve konular işletme sırrı olarak kabul edilmektedir²⁴⁴. Hangi konuların gizli kabul edileceği yapımcının irade beyanıyla belirlenebileceği gibi işin mahiyetinden yola çıkarak da tespit edilebilir²⁴⁵. İşletme sırlarına, üretime ve üretim araçlarına ilişkin teknik veriler, üretim metot ve planları, bilanço, müşteri listeleri gibi örnekler verilebilir²⁴⁶.

Tek satıcının sır saklama borcu, sözleşmenin sona ermesinden sonra da devam eder²⁴⁷. Sır saklama yükümlülüğünün sözleşmenin sona ermesinden sonra da devam etmesi, tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi olma niteliğine uygundur²⁴⁸. Sözleşmenin sona ermesinden sonra devam eden bu yükümlülük, yapımcının bu sırları açıklaması veya açıklanmasına izin vermesi, bu bilgilerin sır olmaktan çıkması veya yapımcının bu bilgilerin sır olarak kalmasındaki menfaatinin sona ermesine kadar devam eder²⁴⁹.

Sır saklama yükümlülüğünün ihlali, tek satıcının bu sırrı kendi menfaatine kullanması (sırdan yararlanma) şeklinde olabileceği gibi bu sırrı üçüncü kişilere açıklamak şeklinde de olabilir. Bu yükümlülüğün hangi şekilde ihlal edildiğinin bir önemi yoktur²⁵⁰.

Tek satıcı sözleşme süresi içerisinde yapımcının sırlarını açıklarsa, bu yapımcıya sözleşmeyi önelsiz fesih hakkı verir. Ayrıca yapımcı tek satıcının kusuru nedeniyle tazminat

²³⁹ Tandoğan, 2008: 45; İşgüzar, 1989: 76; Demir Gökyayla, 2013: 139; Şenol, 2011: 97.

²⁴⁰ İşgüzar, 1989: 76.

²⁴¹ Demir Gökyayla, 2013: 139; Şenol, 2011: 97.

²⁴² Tandoğan, 2008: 47; İşgüzar, 1989: 80; Demir Gökyayla, 2013: 157; Şenol, 2011: 97.

²⁴³ İşgüzar, 1989: 80; Şenol, 2011: 97; Demir Gökyayla, 2013: 157.

²⁴⁴ Demir Gökyayla, 2013: 157; Şenol, 2011: 97.

²⁴⁵ İşgüzar, 1989: 81.

²⁴⁶ Tandoğan, 2008: 47; İşgüzar, 1989: 81; Demir Gökyayla, 2013: 157; Şenol, 2011: 98.

²⁴⁷ İşgüzar, 1989: 82; Tandoğan, 2008: 47; Şenol, 2011: 98; Demir Gökyayla, 2013: 158.

²⁴⁸ Şenol, 2011: 98; İşgüzar, 1989: 82.

²⁴⁹ Demir Gökyayla, 2013: 158; Şenol, 2011: 98.

²⁵⁰ Tandoğan, 2008: 47; Demir Gökyayla, 2013: 157.

da talep edebilir²⁵¹. Sözleşmenin bitiminden sonra bu yükümlülüğün ihlali halinde, zararını kanıtlamak koşuluyla yapımcı tek satıcıdan tazminat talep edebilir²⁵².

3.1.3.5. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

Doktrinde²⁵³ ve yargı kararlarında²⁵⁴, tek satıcılık sözleşmesindeki tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğünün, tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruma borcu nedeniyle ortaya çıktığı kabul edilmektedir.

Tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğünün konusunu, tek satıcının sözleşme konusu mallarla rekabet haininde olan başka yapımıcılara ait malları ya da başka yapımıcılar tarafından üretilen farklı malları satıp satamayacağı sorunu oluşturur²⁵⁵.

Yapımcının tek satıcıya tanıdığı tekel hakkı, onun tek satıcıdan beklediği maksimum sürümü artırma çabasının bir karşılığıdır²⁵⁶. Tek satıcı, sahip olduğu bu tek satış hakkı karşısında yapımcının menfaati doğrultusunda sözleşme konusu malların en yaygın biçimde satışı ve pazarlanması gayreti içinde olmalıdır. Tek satıcının bu çabasının yapımcının menfaatine olduğu açıktır. Yapımcının bu menfaatinin korunması, tek satıcının tüm emek ve zamanını sözleşme konusu malların satış ve sürümü için harcamasına bağlıdır. Bu bağlamda, başka yapımıcıların mallarını da pazarlayan bir tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruyamayacağı, bu korumanın rekabet etmeme yükümlülüğü ile sağlanabileceği kabul edilmektedir²⁵⁷.

Tek satıcının sözleşme konusu mallarla rekabet hainindeki başka markaların mallarını pazarlaması, aynı zamanda yapımcının markasının itibarının zedelenmesine, markaya duyulan güvenin azalmasına da yol açar. Markalar arasında çatışma yaratacak bu durum sürümün düşmesine sebep olur²⁵⁸.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu 04.07.2001 tarihli 19-526/572 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*

²⁵¹ Tandoğan, 2008: 47; İşgüzar, 1989: 82; Demir Gökyayla, 2013: 158; Şenol, 2011: 98.

²⁵² İşgüzar, 1989: 83; Demir Gökyayla, 2013: 158.

²⁵³ İşgüzar, 1989: 83; Şenol, 2011: 100; Demir Gökyayla, 2013: 162.

²⁵⁴ Yargıtay 19. Hukuk Dairesi 5.3.2002 tarihli 4568/1473 sayılı kararından: “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.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

²⁵⁵ Demir Gökyayla, 2013: 160; Şenol, 2011: 99.

²⁵⁶ İşgüzar, 1989: 84; Demir Gökyayla, 2013: 161; Şenol, 2011: 100.

²⁵⁷ İşgüzar, 1989: 84; Şenol, 2011: 100; Demir Gökyayla, 2013: 160.

²⁵⁸ Demir Gökyayla, 2013: 161; İşgüzar, 1989: 85.

*sözleşmeye aykırılık oluşturduğundan haklı fesih sebebi sayılır.*²⁵⁹ şeklinde hüküm tesis ederek, tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğüne aykırı davranmasını olağanüstü fesih sebebi kabul etmiştir.

Tek satıcılık sözleşmesinde, taraflar arasında sözleşme sonrası rekabet yasağına ilişkin hüküm konması da mümkündür²⁶⁰. Uygulamada, tek satıcılık sözleşmelerinin çoğunda, sözleşmenin bitiminden sonrası için tek satıcı açısından üretici lehine rekabet yasağı kararlaştırılmaktadır²⁶¹. Bu yasağın tek satıcının ekonomik özgürlüğünü ortadan kaldıracak ya da büyük ölçüde kısıtlayacak düzeyde olmaması için sınırları olmalıdır²⁶². Bu sınırlar rekabet hukukunca düzenlenmiştir²⁶³.

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanunun 5. maddesi uyarınca rekabet kurulu tarafından düzenlenen, Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinin (Tebliğ No: 2002/2) (2003/3 ve 2007/2 sayılı Rekabet Kurulu Tebliğleri ile Değişik) 5. maddesi ile dikey anlaşmalara ilişkin sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü düzenlenmiştir. Bir dikey anlaşma türü olan tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcıya getirilmek istenen sözleşme sonrası rekabet yasağı da bu hüküm kapsamında değerlendirilmelidir.

Tebliğin 5. maddesinin b bendi uyarınca; tek satıcılık sözleşmesinde sözleşme sonrası “...alıcıya getirilen, mal ya da hizmet üretmesini, satın almasını, satmasını ya da yeniden satmasını yasaklayan doğrudan ya da dolaylı herhangi bir yükümlülük.” olması halinde, bu yükümlülük tebliğ ile getirilen muafiyetten yararlanamaz. Bir başka deyişle, tek satıcılık sözleşmelerinde kural olarak sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü kararlaştırılamaz²⁶⁴.

Bununla birlikte aynı maddenin ilgili bendinin 2. bölümünde kuralın istisnası düzenlenmiştir: “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”.

Netice itibarıyla, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı için sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmek isteniyor ise ancak, yukarıdaki madde hükmü kapsamında

²⁵⁹ Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018.

²⁶⁰ Tandoğan, 2008: 48; Şenol, 2011: 283.

²⁶¹ Şenol, 2011: 283.

²⁶² Tandoğan, 2008: 48; Şenol, 2011: 284.

²⁶³ Demir Gökyayla, 2013: 241.

²⁶⁴ Demir Gökyayla, 2013: 241.

belirtilen unsurların tamamının bir arada olması koşuluyla, maksimum bir yıl süreli bir yükümlülük düzenlenmesi hukuken mümkündür.

3.1.3.6. Yapımcının Talimatlarına Uyma Yükümlülüğü

Tek satıcının yapımcının talimatlarına uyma yükümlülüğü, yapımcının talimat verme hakkı, tek satıcılık sözleşmesinde buna ilişkin bir hüküm bulunmasa bile mevcuttur²⁶⁵. Zira tek satıcı sürümü artırma faaliyetinde bulunurken yapımcının menfaatlerini korumakla yükümlüdür; bu nedenle de yapımcının talimatlarına uymak durumundadır²⁶⁶.

Tek satıcının bağımsız bir tacir olması nedeniyle, yapımcının talimat verme hakkının, tek satıcının ise bu talimatlara uyma yükümlülüğünün sınırları olmalıdır. Talimat verme hakkının kapsamında, yapımcının tek satıcının satış organizasyonunun kurulması, reklam faaliyetleri, müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi, satış mağazasının dekorasyonu gibi hususların olduğu kabul edilmektedir²⁶⁷. Sözleşme konusu malların satış fiyatlarının kimin tarafından belirleneceği sözleşmede hükme bağlanmış olabilir. Sözleşmede böyle bir hüküm yoksa, bağımsız bir tacir olan tek satıcının satış fiyatları konusunda yapımcının talimatlarına uyma yükümlülüğü var mıdır? Doktrindeki hakim görüşe göre, yapımcının mallarının bütün sözleşme bölgelerinde benzer ya da aynı koşullarda satılması, markanın şöhreti ve güvenilirliği açısından büyük önem taşır. Bu nedenle yapımcı, tüm satış sürecini yakından takip etmek ve yeknesak bir fiyat politikası izlemek için tek satıcıya talimat vermek durumundadır. Tek satıcı da yapımcının menfaatlerini koruma borcu nedeniyle sözleşme konusu malların satış fiyatlarına ilişkin talimatlara uymakla yükümlüdür²⁶⁸. Ancak bu talimatlar tek satıcının bağımsızlığını ortadan kaldıracak ölçüde olmamalıdır²⁶⁹. Yapımcının talimat verme hakkının sınırını her şeyden önce, yapımcının sadakat borcu belirler. O nedenle yapımcı tek satıcının menfaatlerini olumsuz etkileyecek ve sözleşmenin amacına aykırı talimatlar veremez²⁷⁰.

3.1.4. Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü

Tek satıcının önemli yükümlülüklerinden biri de müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğüdür. Bir görüşe göre bu yükümlülük yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğünden doğmaktadır²⁷¹. Bir başka görüşe göre ise müşteri hizmetlerini yerine

²⁶⁵ İsgüzar, 1989: 98; Şenol, 2011: 109-110; Demir Gökyayla, 2013: 144.

²⁶⁶ Tandoğan, 2008: 45; İsgüzar, 1989: 100; Şenol, 2011: 110.

²⁶⁷ Tandoğan, 2008: 46; Şenol, 2011: 110; Demir Gökyayla, 2013: 144.

²⁶⁸ Tandoğan, 2008: 46; İsgüzar, 1989: 100; Şenol, 2011: 112.

²⁶⁹ İsgüzar, 1989: 100; Tandoğan, 2008: 46; Şenol, 2011: 110; Demir Gökyayla, 2013: 146.

²⁷⁰ Tandoğan, 2008: 46; İsgüzar, 1989: 99; Şenol, 2011: 110; Demir Gökyayla, 2013: 146.

²⁷¹ İsgüzar, 1989: 76.

getirme yükümlülüğü, tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğünün bir uzantısıdır²⁷². Zira müşterilerin satış sonrası iyi bir teknik servis hizmeti alması, müşteri memnuniyeti açısından çok önemlidir ve aynı markayı tekrar tercih etmesine yol açarak sürümünün artmasına direkt etki eden bir faktör oluşturur.

Müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğü tek satıcı ile müşterileri arasındaki satış sözleşmelerinden kaynaklanan bir yükümlülük değildir. Bu yükümlülük tek satıcı ile yapımca arasındaki çerçeve sözleşmeden doğan bir yükümlülüktür²⁷³ ve iş görme edimi niteliğinde olduğu kabul edilmektedir²⁷⁴. Taraflar tek satıcılık sözleşmesi ile müşteri hizmetleri yükümlülüğünün tüm detaylarını belirleyebilirler. Dünyanın bu kadar küçüldüğü, teknoloji ve sanayinin bu kadar geliştiği günümüzde, niteliği itibariyle gerekmesi halinde bir malın satışı sonrası verilen teknik tamir bakım hizmetleri yani servis hizmeti, çok büyük önem taşıdığı için genellikle taraflar tek satıcılık sözleşmesinde müşteri hizmetlerine ilişkin detayları belirlemektedir²⁷⁵.

Bu yükümlülük kural olarak; tamir atölyesi açmak, tamir aletlerini temin etmek, gerekli ve yeterli yedek parça stoku yapmak, nitelikli personel çalıştırmak, bakım onarım hizmeti vermek, gerekli durumlarda bunları müşterilerinin ayağına götürmek gibi hizmetleri içerir²⁷⁶.

Müşteri hizmetleri yükümlülüğünün kapsamının sözleşmede belirlenmemiş olduğu durumlarda tek satıcının yükümlülüğünün sınırlarının ne olacağı hususunda doktrinde farklı görüşler vardır. Sözleşmede öngörülmemesi halinde, tek satıcının tamir atölyesi açmak ve servis hizmeti vermekle yükümlü olup olmadığı tartışmalıdır. Bir görüşe göre, bu yükümlülüğün malın sürümünü artırma yükümlülüğünün uzantısı olması ve müşteriler için de iyi bir servis hizmeti almanın markayı tercihte önemli rol oynaması nedeniyle, tamir atölyesi açma yükümlülüğü, sözleşmede kararlaştırılmamışsa bile vardır²⁷⁷. Doktrinde hakim olan diğer görüşe göre ise tek satıcılık sözleşmesinde kararlaştırılmamışsa, tek satıcı tamir atölyesi kurmakla yükümlü değildir²⁷⁸.

7.11.2013 tarihli Tüketicinin Korunması Hakkında Kanununun 58. ve 84. maddelerine dayanılarak hazırlanan Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliğinin 2. maddesi ile üretici veya ithalatçıların, yönetmeliğin ekindeki listede yer alan malların satış sonrası montaj, bakım ve

²⁷² Demir Gökyayla, 2013: 129.

²⁷³ İşgüzar, 1989: 76; Yavuz vd., 2012: 18; Eren, 2017: 1032.

²⁷⁴ Şenol, 2011: 113.

²⁷⁵ İşgüzar, 1989: 77; Şenol, 2011: 114; Demir Gökyayla, 2013: 130.

²⁷⁶ Tandoğan, 2008: 46; Demir Gökyayla, 2013: 131; Şenol, 2011: 114.

²⁷⁷ Demir Gökyayla, 2013: 130, dn. 630.

²⁷⁸ İşgüzar, 1989: 78; Tandoğan, 2008: 47; Şenol, 2011: 114 vd.

onarım hizmetlerini vermek zorunda oldukları hükme bağlanmış ve yürütülen bu servis hizmetlerinin anılan yönetmelik hükümleri çerçevesinde verilmesi gerektiği düzenlenmiştir.

Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği'nin 5. maddesinin 1. fıkrasında; “*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.*” şeklindeki düzenlemenin devamında 2. fıkra ile; “*Üretici veya ithalatçılar, yetkili servis istasyonlarını kendileri kurabileceği gibi verilen hizmetlerden sorumlu olmak şartıyla kurulu bulunan servis istasyonlarından veya servis organizasyonlarından da faydalanabilir.*” hükmü getirilmiştir.

Bu düzenlemeden anlaşılabacağı üzere hukuk sistemimiz özellikle belli bir teknoloji kullanılarak geliştirilen ve yaygın bir biçimde satılan malların satış sonrası montaj, bakım ve onarım hizmetleri açısından tüketiciyi korumak istemiş ve bu anlamda üretici ve ithalatçı firmalara yasal sorumluluklar yüklemiştir. Bu kapsamda yasal düzenleme bu sorumluluğun yerine getirilmesinde ne tek başına yapımcıyı ne de malın dağıtımını yapan ithalatçı – satıcıyı sorumlu tutmuştur. Tek satıcılık sözleşmesinde, sözleşme ile tek satıcının tamir atölyesi açmak zorunda olduğunun belirlenmediği durumda, sorumluluğun kime ait olduğu sorunun bu yasal düzenleme ışığında değerlendirecek olursak, öncelikle üreticinin servis hizmeti vermekten sorumlu olduğunun kabulü gerekir kanaatindeyiz. Bu konuda tek satıcının sorumluluğunun olabilmesi için tek satıcılık sözleşmesinde bu konunun açıkça belirlenmesi gerektiğini savunan hakim görüşe katılıyoruz.

Müşteri hizmetlerini yerine getirmekle yükümlü olan tek satıcı, sadece malı kendinden alan müşteriye hizmet vermez. Tek satıcı tek satıcılık sözleşmesine konu malları bir başkasından satın almış müşteriye de hizmet vermek zorundadır²⁷⁹. Aslında bu durum tek satıcının da menfaatinedir. Bu sayede kendi müşterilerine yenilerini ekleme fırsatı doğacaktır. İster kendi müşterisine isterse başka bir müşteriye hizmet etmiş olsun, iyi bir müşteri hizmeti vermek doğrudan tek satıcının sattığı malların tercih edilmesi ve bu malların sürümünün artması sonucunu doğuracağı için bu yükümlülük hem yapımcının hem de tek satıcının menfaatine hizmet eder²⁸⁰.

Bu yükümlülüğün ihlali durumunda şayet sözleşmeden beklenen fayda tehlikeye düşüyor ise yapımcı sözleşmeyi feshedebilir. Daha hafif ihlal durumlarında yapımcı uğradığı zararın tazminini talep edebilir²⁸¹.

²⁷⁹ Demir Gökyayla, 2013: 131; Şenol, 2011: 116.

²⁸⁰ İşgüzar, 1989: 78; Şenol, 2011: 116.

²⁸¹ Şenol, 2011: 117; Demir Gökyayla, 2013: 132.

3.2. Yapımcının Hak ve Yükümlülükleri

3.2.1. Sözleşme Konusu Malları Teslim Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde yapımcının en önemli yükümlülüğü, tek satıcının sipariş etmiş olduğu malları teslim yükümlülüğüdür²⁸². Doktrindeki hakim görüşe göre bu yükümlülük sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olsa bile sözleşmenin niteliği gereği mevcuttur²⁸³. Çerçeve sözleşme niteliğinde olan tek satıcılık sözleşmesi ancak birel sözleşmelerin kurulması ve neticesinde yapımcının sözleşme konusu malları teslimi ve bunların tek satıcı tarafından satılması sonucu icra edilebilir. Dolayısıyla tek satıcılık sözleşmesinde tarafların yükümlülüklerinin ifası için öncelikle yapımcının tek satıcıya mal teslim etmesi gerekmektedir. Bu nedenle teslim yükümlülüğü yapımcının sözleşmeden doğan asli edim yükümlülüğüdür²⁸⁴.

Yapımcının asli yükümlülüklerinden kabul edilen teslim yükümlülüğünün kapsamının dürüstlük kuralına göre belirlenmesi gerektiği kabul edilmektedir²⁸⁵. Sözleşmede kararlaştırılmadığı durumda tek satıcının birdenbire siparişini yapımcının karşılayamayacağı ölçüde artırması durumunda bu yükümlülüğün ihlali söz konusu olacak mıdır? Bir görüşe göre, yapımcının bu beklenmedik durum karşısında siparişi karşılayamaması, dürüstlük kuralı gereği teslim yükümlülüğünün ihlali sayılmamalıdır. Bu görüşe göre burada kusursuz imkansızlık söz konusudur²⁸⁶. Bir başka görüşe göre ise burada ifa imkanı tamamen ortadan kalkmadığı için kusursuz imkansızlıktan söz edilmemesi gerekir²⁸⁷. Burada yapımcının dürüstlük kuralı gereği tek satıcıdan siparişin teslimi için makul bir süre istemesi gerekmektedir.

Yapımcının gerekli önlemleri almaması, hazırlıkları yapmaması vb durumlar sonucu siparişleri karşılayamaması durumunda ise kural olarak sözleşmenin kusurlu ifa edilememesi söz konusu olur²⁸⁸. Yapımcının kusurlu olduğu durumda tek satıcı teslim yükümlülüğünün ihlali nedeniyle sözleşmeyi feshedebilir ve tazminat isteyebilir. Bu yükümlülüğün ihlalinin fesih sebebi sayılabilmesi için ihlalin, “haklı sebep” sayılacak ölçüde “önemli” olması aranmalıdır²⁸⁹. Tek satıcı çerçeve sözleşmeyi feshetmeden, ifa edilemeyen birel sözleşmeler için ayrı ayrı TBK m.125’deki seçimlik haklarını kullanabilir²⁹⁰.

²⁸² İşgüzar, 1989: 85.

²⁸³ Tandoğan, 2008: 48; İşgüzar, 1989: 85; Şenol, 2011: 54; Yavuz vd., 2012: 18.

²⁸⁴ Şenol, 2011: 55; Demir Gökyayla, 2013: 58.

²⁸⁵ Tandoğan, 2008: 49; İşgüzar, 1989: 88; Şenol, 2011: 55; Demir Gökyayla, 2013: 59.

²⁸⁶ İşgüzar, 1989: 88; Tandoğan, 2008: 49.

²⁸⁷ Şenol, 2011: 55.

²⁸⁸ İşgüzar, 1989: 88; Tandoğan, 2008: 49.

²⁸⁹ İşgüzar, 1989: 89.

²⁹⁰ Tandoğan, 2008: 49.

3.2.2. Sadakat Yükümlülüğü

3.2.2.1. Genel Olarak

Tek satıcılık sözleşmesinin taraflar arasındaki uzun süreli ve sürekli borç doğuran niteliği ve bunun yarattığı ekonomik külfetler taraflar arasında bir güven ilişkisi yaratır²⁹¹. Bu güven ilişkisi karşılıklı sadakat borcu doğurur²⁹². Özellikle yapımcıya tek satıcıya karşı bir sadakat borcu yükler²⁹³. Bu sadakat borcunun sonucu olarak yapımcı, tek satıcının menfaatlerini korumak ve onu desteklemekle yükümlüdür. Doktrinde bir kısım yazarlar bu görüştedir²⁹⁴. Bir başka görüş ise taraflar arasındaki güven ilişkisinin sonucunda yapımcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü doğar ve bu yükümlülüğün kapsamını yapımcının sadakat borcu belirler²⁹⁵. Bu farklı görüşler neticesinde, yapımcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü kimi yazarlarca ayrı bir başlık halinde incelenmişken²⁹⁶; kimi kaynaklarda sadakat yükümlülüğünün altında incelenmiştir²⁹⁷. Her iki konuyu ayrı başlıklar halinde inceleyen yazarlar da vardır²⁹⁸.

Biz bu çalışmamızda yapımcının tek satıcıyı destekleme borcunun bir asli edim yükümlülüğü olan sadakat yükümlülüğünden kaynaklandığı görüşünü benimseyerek, sadakat yükümlülüğünün altında incelemeyi uygun gördük.

Tek satıcının kendisine tekel hakkı tanınan bölgede sürümü artırma yükümlülüğünü yerine getirmesi için çok büyük yatırımlar yapması, büyük ekonomik külfetler altına girmesi gerektiği açıktır. Kendisinden beklenen bu asli yükümlülüğünü hakkıyla yerine getirebilmesi ise çok büyük oranda yapımcının kendisine vereceği destek ve yapımcı tarafından menfaatlerinin korunması ile mümkündür. Bu nedenle yapımcının sadakat borcu onun asli edim yükümlülüğüdür ve sözleşmede açıkça kararlaştırılmasına gerek yoktur²⁹⁹.

Yapımcının sadakat yükümlülüğünün kapsamının belirlenmesi, tek satıcının yapımcının dağıtım ağıyla ne ölçüde bütünleştiğinin tespiti ile mümkündür. Bu bütünleşme ne kadar sıkı ve yoğun ise yapımcının sadakat borcu da o denli kapsamlı olur³⁰⁰. Tek satıcının yapımcının dağıtım ağıyla yoğun bir biçimde bütünleşmesi, tek satıcının büyük bir sermaye ve yatırımı, sözleşme konusu malların satımı ve sürümünün artırılması için yapımcının hizmetine sunması, tüm emek ve gayretini maksimum miktarda mal satımına, müşteri hizmetleri vs gibi

²⁹¹ Şenol, 2011: 57; Demir Gökyayla, 2013: 60.

²⁹² Şenol, 2011: 57; Demir Gökyayla, 2013: 60.

²⁹³ Demir Gökyayla, 2013: 60.

²⁹⁴ Demir Gökyayla, 2013: 60 dn 286-287.

²⁹⁵ Tandoğan, 2008: 49; Yavuz vd., 2012: 19.

²⁹⁶ İlgüzar, 1989: 89; Tandoğan, 2008: 49.

²⁹⁷ Demir Gökyayla, 2013: 63.

²⁹⁸ Şenol, 2011: 57-61.

²⁹⁹ Şenol, 2011: 58; Demir Gökyayla, 2013: 60;

³⁰⁰ Demir Gökyayla, 2013: 61; Şenol, 2011: 59.

kendisinden beklenen asli yükümlülüklerine vermesi anlamına gelir³⁰¹. Tek satıcının, sözleşme konusu malların maksimum ölçüde satışından beklediği kar sebebiyle yapmış olduğu bu ekonomik ve maddi fedakarlığı ve almış olduğu riskler karşılığında yapımçı sözleşmede ayrıcalıklı ve üstün konuma gelmektedir. Sadakat yükümlülüğü, yapımıcının bu üstünlüğü tek satıcının aleyhine kullanmasına engeldir. Yapımçı bu denli riskler altına giren tek satıcının menfaatlerini gözetmek ve tek satıcının kazanç beklentisine zarar verecek durumları önlemek durumundadır³⁰².

3.2.2.2. Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasındaki mevcut güven ilişkisine dayanan yapımıcının sadakat borcu sonucunda yapımıcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü doğar³⁰³. Bu yükümlülüğün kapsamına genel olarak yapımıcının, tek satıcının faaliyetlerini kolaylaştıran ve teşvik eden her türlü davranışı girer³⁰⁴. Doktrinde bu yükümlülüğün kapsamında özellikle yapımıcının, gerekli belge ve malzemeleri tek satıcıya temin etmesi ve gerekli bilgileri vermesi olduğu kabul edilmektedir³⁰⁵. Yapımıcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü, tek satıcının yapımıcının menfaatlerini koruma ve özellikle müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğünün bir karşılığıdır³⁰⁶.

3.2.2.2.1. Gerekli Belge ve Malzemelerin Verilmesi Yükümlülüğü

Tek satıcı kendisine tahsis edilen sözleşme bölgesinde, kendi çabalarıyla sözleşme konusu malları pazarlayan bağımsız bir tacirdir ve sözleşme konusu malların sürümünü artırmak için basiretli bir tacirin göstermesi gereken özenle gerekli müşteri hizmetlerini sağlamak ve reklam faaliyetlerini yürütmek durumundadır³⁰⁷. Tek satıcının bu yükümlülüklerini gereği gibi yerine getirebilmesi için yapımçı ona gerekli belge ve malzemeleri sağlamakla yükümlüdür. Yapımıcının tek satıcıya sağlaması gereken malzemelerin başında reklama ilişkin olanlar gelir. Zira tek satıcı mevcut müşterileri korumak ve müşteri portföyüne yenilerini eklemek için reklam yapmak zorundadır. Tek satıcının reklam faaliyetlerini gereği gibi yapabilmesi için gerekli olanaklar kendisine sağlanmalı yapımçı tarafından desteklenmelidir³⁰⁸. Sözleşmede açıkça kararlaştırılmamışsa tek satıcıya en azından iş yerine asılacak alışılmış reklam panolarının verilmesi gerektiği doktrinde kabul

³⁰¹ Şenol, 2011: 59; Demir Gökyayla, 2013: 62.

³⁰² Demir Gökyayla, 2013: 61- 62; Şenol, 2011: 59-60.

³⁰³ Tandoğan, 2008: 49; İşgüzar, 1989: 89; Demir Gökyayla, 2013: 63.

³⁰⁴ İşgüzar, 1989: 89.

³⁰⁵ Tandoğan, 2008: 49; İşgüzar, 1989: 90; Demir Gökyayla, 2013: 63; Şenol, 2011: 61.

³⁰⁶ İşgüzar, 1989: 90.

³⁰⁷ İşgüzar, 1989: 90; Demir Gökyayla, 2013: 64.

³⁰⁸ Demir Gökyayla, 2013: 64; Şenol, 2011: 62.

edilmektedir³⁰⁹. Sözleşmede bu yükümlülüğün kapsamı düzenlenmemişse, içeriğini tespit etmek çok güçtür. Bu durumda tek satıcılık sözleşmesi konusu malların özellikleri ve yapımının süregelen uygulamaları dikkate alınmalıdır³¹⁰. Doktrinde bu yükümlülüğün kapsamının sözleşmede açık bir biçimde düzenlenmesi tavsiye edilmektedir³¹¹.

Yapımcı tek satıcıya, sözleşme konusu malların örnekleri, broşürleri, fiyat listeleri, kataloglar gibi belge ve malzemeleri de teslim etmelidir. Sözleşme konusu malların kullanım ve kurulumları teknik bilgi veya açıklama gerektiriyorsa, bunların kullanım talimatlarını içerir belgeler de tek satıcıya sağlanmalıdır³¹².

Yapımcının bu yükümlülüğü kapsamında tek satıcıya teslim etmesi gereken belge ve malzemelerin bedel karşılığı olup olmayacağı sözleşmede kararlaştırılabilir. Bir görüşe göre tek satıcı bu malzemeleri bedelsiz talep edemez ve malların dağıtımına ilişkin masraflara kendisinin katlanması gerekir³¹³. Başka bir görüşe göre, aksi kararlaştırılmadığı sürece yapımcı bu belge ve malzemeleri tek satıcıya bedelsiz verir³¹⁴. Bir başka görüş ise malın kullanım, kurulum ve bakımına ait belgeler üretime ilişkin olduğu için, yapımcı tarafından tek satıcıya bedelsiz verilmelidir; dağıtımına, sürümüne yardımcı olacak reklama ilişkin malzemeler için ise tek satıcının bedel ödemesi gerekebilir³¹⁵.

Tek satıcı kendisine teslim edilen belge ve malzemeleri sözleşmenin sona ermesinden sonra yapımcıya iade etmelidir³¹⁶. Tek satıcı tarafından bedeli ödenmiş olan belge ve malzemelerin iadesi ancak bedelleri kendisine ödenmek koşuluyla istenebilir³¹⁷.

3.2.2.2.2. Bilgi Verme Yükümlülüğü

Yapımcının tek sayıcıyı destekleme yükümlülüğünün kapsamında bilgi verme yükümlülüğü de vardır. Sözleşmede kararlaştırılmamış olsa bile doktrinde bu yükümlülüğün mevcut olduğu kabul edilmektedir. Zira bilgi verme yükümlülüğünün kapsamı bir hayli geniş olduğu için bunun önceden sözleşme ile belirlenmesi oldukça güçtür³¹⁸.

Yapımcının sadakat borcu nedeniyle, tek satıcının sürümü artırıcı faaliyetlerinin yapımcı tarafından bilgilendirilmesi suretiyle desteklenmesi gereklidir. Bu yükümlülüğün kapsamında ilk olarak yapımcının bildiği, tek satıcının sürümü artırma faaliyetini

³⁰⁹ Tandoğan, 2008: 49; İşgüzar, 1989: 90; Demir Gökyayla, 2013: 64.

³¹⁰ Şenol, 2011: 62; Demir Gökyayla, 2013: 64.

³¹¹ Demir Gökyayla, 2013: 64; İşgüzar, 1989: 90; Şenol, 2011: 62.

³¹² Demir Gökyayla, 2013: 65; Şenol, 2011: 62.

³¹³ Demir Gökyayla, 2013: 65.

³¹⁴ Erdem, 2003: 96.

³¹⁵ Şenol, 2011: 63.

³¹⁶ İşgüzar, 1989: 91; Şenol, 2011: 64.

³¹⁷ İşgüzar, 1989: 170.

³¹⁸ Şenol, 2011: 64; İşgüzar, 1989: 92.

desteklemeye uygun bilgiler bulunur³¹⁹. Bu nedenle yapımcı sürümü etkileyebilecek her türlü unsura ilişkin bilgiyi gecikmeksizin tek satıcıya aktarmak zorundadır³²⁰. Bilgi verme yükümlülüğü kapsamında, sürümü etkileyebilecek faktörler arasında model, fiyat, ambalaj değişiklikleri, reklam malzemelerindeki değişiklikler, teslim gecikmeleri, üretim sınırlamaları ve üretim hakkındaki plan değişiklikleri gibi konular en başta gelmektedir³²¹.

Tek satıcının değişen koşullara göre ticari faaliyetlerini düzenleyebilmesi için yapımcının yukarıda belirtilenler gibi önemli konulardaki değişiklikleri tek satıcıyı zamanında haberdar etmesi gerekir³²². Zamanında haberdar etmekten ne anlaşılması gerektiği sorusu da tartışmaya açıktır. Doktrinde hakim olan görüşe göre makul süre, sözleşme konusu malın niteliği, önlem alınması gereken durumun ağırlığı ve somut olaya göre dürüstlük kuralları dikkate alınarak tespit edilmelidir³²³.

Yapımcı tek satıcıyı destekleme yükümlülüğünü kusurlu olarak ihlal ederse, tek satıcı TBK m. 112 uyarınca tazminat isteyebilir³²⁴.

3.2.3. Sözleşme Bölgesi İçerisinde Doğrudan Doğruya Satış Yapmama Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcıya tanınan tekel hakkı nedeniyle, kural olarak yapımcı sözleşme bölgesinde sözleşme konusu malları doğrudan satamaz³²⁵. Yapımcının sözleşme bölgesine doğrudan satış yapmama yükümlülüğü bir kaçınma (yapmama) borcudur³²⁶ ve sürekli nitelikte asli edim yükümlülüğüdür³²⁷. Bir görüşe göre bu yükümlülük, tek satıcıya yüklenen rekabet yasağının bir karşılığıdır³²⁸.

Çerçeve sözleşme ile yapımcının bu yükümlülüğünün kapsamı daraltılabilir. Yapımcı sözleşme ile bir kısım müşteri gurubunu bu yükümlülüğün dışında tutabilir³²⁹. Yapımcının doğrudan satış yapma hakkını saklı tuttuğu alıcılar genellikle sözleşme konusu malların

³¹⁹ Demir Gökyayla, 2013: 66-67; İsgüzar, 1989: 92.

³²⁰ İsgüzar, 1989: 92; Demir Gökyayla, 2013: 66-67.

³²¹ Demir Gökyayla, 2013: 67; İsgüzar, 1989: 92.

³²² Tandoğan, 2008: 50; Demir Gökyayla, 2013: 67; Şenol, 2011: 67.

³²³ Demir Gökyayla, 2013: s.66 dn.328-67; Şenol, 2011: 67.

³²⁴ İsgüzar, 1989: 92; Tandoğan, 2008: 50.

³²⁵ Erdem, 2003: 94; İsgüzar, 1989: 92; Demir Gökyayla, 2013: 72; Şenol, 2011: 72; Eren, 2017: 1031;

Yargıtay 19. HD 11.10.2001 tarihli 2001/2685 E, 2001/6382 K sayılı kararından: “Tek satıcılık sözleşmesi ile yapımcı, mamullerin tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede inhisari olarak satmak üzere tek satıcıya gönderme yükümlülüğünü üstlendiğinden, aksi kararlaştırılmadıkça davalının, tek satıcı olan davacının sözleşme bölgesinde doğrudan satış hakkı yoktur.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³²⁶ Tandoğan, 2008: 50; İsgüzar, 1989: 94; Demir Gökyayla, 2013: 73; Şenol, 2011: 72.

³²⁷ Demir Gökyayla, 2013: 73; İsgüzar, 1989: 96; Karşı görüş için bkz. Tandoğan, 2008: 50.

³²⁸ İsgüzar, 1989: 93.

³²⁹ Tandoğan, 2008: 51; Demir Gökyayla, 2013: 74; Şenol, 2011: 76.

büyük miktartlı alıcısı olan resmi kurumlardır³³⁰. Yapımcının eski müşterileri, kendi mensupları, kendi müteahhitleri de saklı tutulan müşteri gurubunda olabilir³³¹.

Yapımcıya hiçbir sınırlama getirmeksizin sözleşme bölgesine doğrudan satış yapma hakkı veren sözleşme hükümlerinin geçersiz kabul edilmesi gerektiği söylenmektedir³³². Zira bu, tek satıcının sürümü artırmak için yaptığı tüm yatırımlara karşılık beklediği kazancı elde etme olanağına zarar verir. Uygulamada genellikle çerçeve sözleşmelerde, yapımcının saklı tuttuğu satış hakkına karşılık tek satıcıya belli bir miktar provizyon ödemesi gerektiği kararlaştırılmaktadır³³³. Sözleşmede bu yönde bir hüküm yoksa, tek satıcının herhangi bir provizyon ya da tazminat talep etme hakkının olmadığı kabul edilmektedir. Zira burada yapımcının sözleşmedeki yükümlülüğünü ihlal ederek doğrudan satış yapması değil, sözleşmede kararlaştırılan hükme uygun olarak doğrudan satış yapması söz konusudur³³⁴.

Yapımcı doğrudan satış yapma hakkını saklı tutmamış ise bu hakka sahip değildir. Ancak bazı özel durumlarda, bu hak saklı tutulmamış olsa bile bu hakka sahip olduğu kabul edilmektedir. Müşterinin malı tek satıcıdan almayı reddetmesi durumunda yapımcının, müşteriye doğrudan satış yapması bu duruma örnek verilmektedir³³⁵. Bu durumda satış yapmayı zaten başaramamış olan tek satıcının bir kar kaybı olmayacağı için, kendisine bir provizyon ödenmesi yükümlülüğü de söz konusu olmayacaktır³³⁶.

Yapımcının bu yükümlülüğünün kapsamı sadece sözleşme bölgesine doğrudan satış yapmaktan ibaret değildir. Yapımcı, kendisinden mal alan üçüncü kişilerin tek satıcıya bırakılan tekel bölgesinde satış yapmalarını önlemek için gereken tüm tedbirleri almakla da yükümlüdür. Burada yapımcının olumlu bir edimi söz konusudur ve bu yapma borcu niteliğindedir³³⁷.

Sözleşme ile yapımcının tek satıcıya bırakılan bölgeye doğrudan satış yapmama borcu altına girmesi durumunda basit satış tekelinin, yapımcının bu yükümlülüğüne ilave olarak yapımcıdan mal alan üçüncü şahısların da o bölgeye satış yapmasını önlemeyi taahhüt etmesi halinde, kuvvetlendirilmiş satış tekelinin söz konusu olduğu söylenmektedir. Yapımcı sözleşme ile bunlara ilaveten tek satıcıya ait bölgede tüm üçüncü şahısların satış yapmasını

³³⁰ Tandoğan, 2008: 51; Demir Gökyayla, 2013: 74.

³³¹ Tandoğan, 2008: 51; İşgüzar, 1989: 95.

³³² Demir Gökyayla, 2013: 75; Şenol, 2011: 77.

³³³ Tandoğan, 2008: 51; İşgüzar, 1989: 95; Demir Gökyayla, 2013: 75; Şenol, 2011: 77.

³³⁴ İşgüzar, 1989: 95; Demir Gökyayla, 2013: 75.

³³⁵ Tandoğan, 2008: 52; Demir Gökyayla, 2013: 75; Şenol, 2011: 77.

³³⁶ Demir Gökyayla, 2013: 75; İşgüzar, 1989: 95.

³³⁷ İşgüzar, 1989: 94; Şenol, 2011: 72.

engelleyecek önlemler almayı taahhüt ediyorsa, bu durumda mutlak satış tekelinin varlığı kabul edilmektedir³³⁸.

Tek satış hakkının üçüncü kişiler tarafından ihlali halinde tek satıcının üçüncü kişilerden bir talebi olup olamayacağı sorusu tartışmalıdır. Bir görüşe ve yerleşik yargı içtihatlarına göre, tek satıcı sahip olduğu tekel hakkına istinaden, kendine bırakılan bölgede satış yapan üçüncü kişilere karşı bir talepte bulunamaz; bu sözleşmenin nispiliği kuralının doğal bir sonucudur³³⁹. Yerleşik yargı içtihatları da bu yöndedir³⁴⁰.

Yargıtay 11. HD. 26.05.1999 tarihli 1999/2086 E, 1999/4505 K sayılı kararında³⁴¹ şu şekilde izah edilmiştir:

“Tek satıcılık sözleşmesinde sözleşmenin nispiliği ilkesi uyarınca kural olarak edimler ve yükümlülükler bu sözleşmenin tarafları arasında yani yapımıcı ile tek satıcı arasında karşılıklı olup, üçüncü kişilere herhangi bir yükümlülük getirmez. Zira tek satıcıya o bölgedeki tekel hakkını tanımak ve bu olanağı sağlamak yapımıcıya düşen akdi bir edim olmaktadır. O halde tek satıcının bu hakkını 3. kişilere karşı haksız rekabet yoluyla koruması ilke olarak mümkün değildir. Ayrıca tek satıcının Türkiye’de reklam yapmak suretiyle pazar bağlaması, tamir ve bakım sağlaması da Türkiye’de aynı malı kanuni yoldan menşe ülkesinden başka ülkelerden orijinal şekilde ithal edip satan kişilerin bu eylemlerinin haksız rekabet kuralları uyarınca men edilmesi de mümkün değildir.”

Diğer bir görüşe göre ise TBK m. 49’a göre haksız fiil veya şartlarının olması halinde TTK’nın haksız rekabete ilişkin hükümleri gereğince tek satıcı, üçüncü şahıslardan istemlerde bulunabilir³⁴². Aynı yöndeki bir başka görüş, sözleşmenin dışındaki bir kimsenin tek satıcının haklarıyla bağdaşmayan davranışlarda bulunmasının haksız rekabet sayılabileceğinin kabulü gerektiğini³⁴³, haksız rekabet kuralının temelinde yatan “emek prensibi” nedeniyle tek satıcının üçüncü kişilerden talepte bulunabileceğini belirtmektedir³⁴⁴.

³³⁸ Tandoğan, 2008: 50; Şenol, 2011: 72; Erdem, 2003: 94; Yavuz vd., 2012: 19.

³³⁹ İsgüzar, 1989: 97.

³⁴⁰ Yargıtay 11. HD. 25.06.1992 tarihli 1990/8223 E, 1992/7964 K sayılı karardan: “Tek satıcılık sözleşmesinde edimler ve yükümlülükler kural olarak bu sözleşmenin tarafları arasında, yani yapımıcı ile tek satıcı arasında karşılıklı olup, kural olarak sözleşmenin tarafı olmayan üçüncü kişilere herhangi bir yükümlülük getirmez. Zira tek satıcıya o bölgedeki tekel hakkını tanımak ve bu olanağı sağlamak yapımıcıya düşen bir akdi yükümlülük olmaktadır.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018);

Yargıtay 11. HD 18.04.2016 tarihli 2015/9402 E, 2016/4290 K sayılı karardan: “Tek satıcılık sözleşmesinde, sözleşmelerin nisbiliği ilkesi uyarınca kural olarak edimler ve yükümlülükler bu sözleşmenin taraflar arasında yani yapımıcı ile tek satıcı arasında karşılıklı olup, üçüncü kişilere herhangi bir yükümlülük getirmez, zira tek satıcıya bu bölgedeki tekel hakkını tanımak ve bu olanağı sağlamak yapımıcıya düşen akdi bir edim olmaktadır. O halde tek satıcının bu hakkını üçüncü kişilere karşı haksız rekabet yolu ile koruması ilke olarak mümkün değildir.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018).

³⁴¹ Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018.

³⁴² Tandoğan, 2008: 51.

³⁴³ Teoman, 2001: 199.

³⁴⁴ Teoman, 2001: 201-202.

Bir başka görüşe göre ise; tek satıcının üçüncü kişilerden haksız rekabet hükümleri uyarınca talepte bulunabilmesi için sırf “emek ilkesine” aykırılığın ileri sürülmesi yetmez, ayrıca hakkın kötüye kullanıldığını gösteren ek fiillerin de ispatlanması gerekir³⁴⁵.

Yapımcının doğrudan satış yapmama yükümlülüğü asli edim yükümlülüğüdür. Bu yükümlülüğün ihlali TBK m. 113 f. 2 ye göre yapımcının tazminat sorumluluğunu doğurur³⁴⁶. Bu yapmama borcunun ihlali sonucu tek satıcının tazminat talep edebilmesi için zarara uğraması ve ayrıca yapımcının kusurlu olması gerekir³⁴⁷. Bu nedenle müşteri malı tek satıcıdan almak istemediği için yapımcıdan almış, yapımcıdan almasaydı tek satıcıdan da almayacak idiyse, burada tek satıcının zarara uğraması söz konusu olmayacağı için yapımcının tazminat ödemesi gerekmeyecektir³⁴⁸. Tek satıcının tazminat miktarı yoksun kaldığı kara göre (tek satıcının elde edeceği alım satım bedeli arasındaki farktan masrafların çıkarılması suretiyle) belirlenir³⁴⁹.

Yapımcının sözleşme bölgesine doğrudan satış yapmama yükümlülüğünün ihlali, taraflar arasındaki sözleşmenin devamını imkansız hale getirecek derecede ağırsa, tek satıcı sözleşmeyi feshetme hakkına da sahiptir³⁵⁰.

³⁴⁵ İnan, 1993: 64 vd.

³⁴⁶ İşgüzar, 1989: 96; Demir Gökyayla, 2013: 86.

³⁴⁷ Şenol, 2011: 78; İşgüzar, 1989: 96;

³⁴⁸ İşgüzar, 1989: 96; Şenol, 2011: 78.

³⁴⁹ Demir Gökyayla, 2013: 86-87.

³⁵⁰ İşgüzar, 1989: 97; Demir Gökyayla, 2013: 87; Şenol, 2011: 78; Yavuz vd., 2012: 19.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİ VE SONA ERMENİN SONUÇLARI

4.1. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi

4.1.1. Genel Olarak

Sürekli bir borç ilişkisi niteliğine sahip tek satıcılık sözleşmesi, taraflar arasında güvene dayalı sıkı bir işbirliği gerektirir. Sözleşmenin bu özelliği nedeniyle, kısa bir süreyle sınırlandırılmış sözleşme yapmak çoğunlukla tarafların menfaatlerine uygun düşmez. Özellikle yapımının menfaatlerini korumak ve sürümü artırmak borcu altına giren tek satıcı, bu yükümlülüklerini yerine getirebilmek için kısa sürede amorti edemeyeceği yatırımlar yapmak zorundadır ve bu nedenle kazanç beklentisi de ancak uzun süreli bir sözleşme ile karşılanır. Bununla birlikte hiçbir sözleşmenin sonsuza dek sürmesi de beklenemez. Bu nedenle sürekli borç doğuran bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesi, belirli süreli ya da belirsiz süreli olarak akdedilebilir. Tarafların yapmış olduğu bu tercihlere bağlı olarak sözleşmenin ya kendiliğinden sona ermesi veya hukuki işlemle sona erdirilmesi durumu ve bunlara bağlı farklı sonuçlar ortaya çıkacaktır.

4.1.2. Kendiliğinden Sona Erme

Bir borç ilişkisinin kendiliğinden sona ermesi, “sona erme sonucunun” “kendiliğinden” bir hukuki işleme gerek kalmadan meydana gelmesidir³⁵¹. Doktrinde “doğrudan doğruya sona erme” şeklinde de ifade edilmiştir³⁵². Diğer sürekli borç ilişkisi türlerinde olduğu gibi, sürekli borç ilişkisi niteliğine sahip tek satıcılık sözleşmesinin de kendiliğinden sona erme sebepleri vardır. En temel kendiliğinden sona erme durumu, sözleşme süresinin dolmasıdır. Taraflardan birinin ölümü, iflası veya fiil ehliyetinin kaybı durumu da kendiliğinden sona erme sonucunu doğurur.

4.1.2.1. Sözleşme Süresinin Bitmesi Nedeniyle Sona Erme

Belirli süreli olarak akdedilmiş tek satıcılık sözleşmeleri, belirlenen sürenin dolması sonucunda kendiliğinden sona erer. Burada kural olarak tarafların fesih bildiriminde bulunmalarına gerek yoktur³⁵³.

Taraflar sözleşme süresini zaman olarak kararlaştırabilirler. Bununla beraber sözleşme süresi, belli bir olayın gerçekleşme zamanına göre belirlenebileceği gibi, belirli bir edimin

³⁵¹ Seliçi, 1977: 65 naklen.

³⁵² Seliçi, 1977: 103; İşgüzar, 1989: 139.

³⁵³ İşgüzar, 1989: 139; Tandoğan, 2008: 51; Demir Gökyayla, 2013: 180.

ifası sonucu sözleşmenin sona ereceği de kararlaştırılabilir. Sözleşme süresinin sona erme anı kararlaştırılan edimin amacından da çıkarılabilir. Taraflar gerçekleşeceği kesin olan ancak ne zaman gerçekleşeceği bilinmeyen bir olayı da sözleşmenin sona erme anı olarak tayin edebilirler³⁵⁴.

Tek satıcılık sözleşmelerinin belirli süreli akdedilmeleri halinde sözleşme süresi genellikle bir yıl olarak kararlaştırılır³⁵⁵. Bu sürenin bitiminde sözleşme yukarıda da belirttiğimiz gibi kendiliğinden sona erer. Ancak tarafların sözleşmeye hüküm koyarak, sürenin dolmasından önce taraflardan birinin fesih bildiriminde bulunmaması halinde sözleşmenin uzayacağını kararlaştırmaları mümkündür³⁵⁶. Bu takdirde sözleşmenin kendiliğinden sona ermesi söz konusu olmamakta, sona ermek için tarafların iradelerini açık bir biçimde sözleşmede belirlenen usulde bildirmeleri gerekmektedir³⁵⁷.

Taraflar, sözleşme süresinin dolmasından önce fesih bildiriminde bulunulmaması halinde sözleşmenin hangi süre ile yenileneceğini de kararlaştırmış olabilirler. Bunun kararlaştırılmış olması durumunda sözleşme yine belirli süreli olarak devam edecektir.

Belirli süreli tek satıcılık sözleşmesinin zımni olarak uzaması yani tarafların kararlaştırılan sürede fesih bildiriminde bulunmamaları halinde sözleşme uzama süresine ilişkin bir hüküm içermiyor ise sözleşmenin belirsiz süreli sözleşmeye dönüştüğü TTK m. 121'e kıyasen kabul edilir. Türk Ticaret Kanununun F) Acentelik sözleşmesinin sona ermesi I- Sebepleri başlığını taşıyan 121. maddesinin 2. fıkrası *"Belirli süre için yapılan bir acentelik sözleşmesinin, süre dolduktan sonra uygulanmaya devam edilmesi hâlinde, sözleşme belirsiz süreli hâle gelir."* hükmünü içermektedir. Ticaret kanunumuzla getirilen bu yeni düzenlemeden önce, konu hakkında Türk hukukunda tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanacak bir hüküm olmaması sebebiyle mevcut olan tartışmalar, bu hükümle birlikte sona ermiştir.

4.1.2.2. Sözleşmenin Ölüm, İflas, Fiil Ehliyeti Kaybı Nedenleriyle Sona Ermesi

Acente sözleşmesinin sona ermesini düzenleyen TTK m. 121 f. 3 *"Müvekkilin veya acentenin iflası, ölümü veya kısıtlanması hâlinde, Türk Borçlar Kanununun 513 üncü maddesi hükmü uygulanır."* demekle, acentenin ölümü, iflası ve kısıtlanması hallerinde TBK'nın vekalet sözleşmesini düzenleyen 513. maddesinin uygulanacağını hükme bağlamıştır. Tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulayacağımız TTK m. 121 nedeniyle, tek satıcılık sözleşmesinde tarafların ölümü, iflası ve kısıtlılıkları durumunda da TBK m. 513 f.1 deki

³⁵⁴ Seliçi, 1977: 65 vd.; Şenol, Demir Gökyayla, 2013: 182; 2011: 121-122.

³⁵⁵ Tandoğan, 2008: 51; Demir Gökyayla, 2013: 180.

³⁵⁶ Tandoğan, 2008: 51; İşgüzar, 1989: 140; Demir Gökyayla, 2013: 180.

³⁵⁷ İşgüzar, 1989: 140.

“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 kıyasen uygulanacaktır.

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının ölümü halinde, tek satıcının kişiliğinin bu sözleşmede çok önemli olması sebebiyle, sözleşmenin kendiliğinden sona ereceği kabul edilir. Ancak yapımcının kişiliğinin önemli olmadığı, haleflerinin üretime devam edebildiği durumlarda, yapımcının ölümünün sözleşmeyi sona erdirmeyeceği, TBK m.513 de yer alan “işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça” ifadesinden bu sonuca varılabileceği kabul edilmektedir³⁵⁸.

Yapımcı ya da tek satıcının iflası ya da fiil ehliyetini kaybetmesi hallerinde de yukarıda belirtilen hükümler gereğince tek satıcılık sözleşmesi kendiliğinden sona erer³⁵⁹.

4.1.3. Hukuki İşlemlerle Sona Erdirme

4.1.3.1. Tarafların Anlaşmalarıyla Sona Erdirme

Borçlar Kanunumuzda, bir alacağın tarafların anlaşması ile ortadan kaldırılması düzenlenmemiş olmakla birlikte, borçlar hukukuna hakim olan irade özgürlüğü prensibi nedeniyle taraflar borç ilişkilerine son veren bir sözleşme yapabilirler³⁶⁰. Sürekli nitelikte bir borç ilişkisi olan tek satıcılık sözleşmesinde de taraflar tüm borç ilişkisini sona erdiren bir sözleşme yapmaları mümkündür³⁶¹. Tarafların anlaşmasıyla sözleşmenin sona erdirilmesine, sözleşmenin belirli süreli ya da belirsiz süreli olmasının bir önemi yoktur³⁶².

Sözleşmeyi sona erdiren anlaşma kural olarak şekle bağlı değildir. Bununla birlikte ispat açısından taraflar şekil şartı öngörebilirler.

Taraflar arasında ifa edilmeye başlanmış bir tek satıcılık sözleşmesinin anlaşma yoluyla sona erdirilmesi, borç ilişkisinin ileriye etkili olarak sona erdirilmesi olarak kabul edilmektedir³⁶³. Zira sürekli borç doğuran bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinde sona ermenin geriye etkili olacağını kabul etmek, sözleşmenin niteliğine aykırıdır³⁶⁴. Tek satıcılık sözleşmesini anlaşma yoluyla sona erdiren taraflar, sözleşmenin sona ermesi için ileri bir tarih kararlaştırabilirler³⁶⁵.

³⁵⁸ Tandoğan, 2008: 58; Demir Gökyayla, 2013: 185; Şenol, 2011: 162-163.

³⁵⁹ Tandoğan, 2008: 58; Demir Gökyayla, 2013: 185; Şenol, 2011: 164-165.

³⁶⁰ Seliçi, 1977: 104.

³⁶¹ Seliçi, 1977: 104; Şenol, 2011: 167.

³⁶² Şenol, 2011: 167.

³⁶³ Seliçi, 1977: 107; Şenol, 2011: 168.

³⁶⁴ Şenol, 2011: 167-168.

³⁶⁵ Seliçi, 1977: 108.

4.1.3.2. Fesihle Sona Erdirme

4.1.3.2.1. Genel Olarak Fesih

Bir hukuki ilişkinin kurulması, değiştirilmesi veya sona erdirilmesi kural olarak tarafların karşılıklı ve aynı yönde irade açıklamalarıyla mümkündür. Bununla beraber hukuk sistemimizde bazı haklar, hak sahibine tek taraflı irade açıklaması ile yeni bir hukuki ilişki kurma, mevcut bir hukuki ilişkiyi değiştirme ya da sona erdirmeye yetkisini verir³⁶⁶. Kullanımlarıyla yeni bir hukuki durumun ortaya çıkmasına yol açan bu haklara yenilik doğuran haklar denir. Bir başka ifadeyle, yenilik doğuran haklar, “tek taraflı bir hukuki işlem ile bir hukuki ilişkiyi kurmak, içeriğini değiştirmek veya sona erdirmek suretiyle başka bir şahsın hukuk alanında değişiklik getirebilme yetkisi veren haklar”dır³⁶⁷. Yenilik doğuran haklar, kurucu, değiştirici ve bozucu yenilik doğuran haklar olarak sınıflandırılır. Yenilik doğuran haklar, kullanmakla tükenen haklar olduğu için, ikinci bir defa daha kullanılamazlar³⁶⁸. Yenilik doğuran hakların kullanılmasıyla, ortaya çıkan hukuki sonuç herkes için geri dönülmez bir şekilde meydana gelir. Bu hakların kullanılmasıyla ortaya çıkan hukuki sonucu, yenilik doğuran kararı veya işlemi geri almak suretiyle ortadan kaldırmak mümkün değildir³⁶⁹.

Doktrinde ve Yargıtay kararlarında fesih, sürekli borç ilişkisini ileriye etkili olarak sona erdiren bozucu yenilik doğuran bir hak olarak tanımlanmıştır³⁷⁰. Diğer yenilik doğuran haklarda olduğu gibi, fesih beyanı karşı tarafa ulaştıktan sonra geri alınamaz. Fesih beyanının karşı tarafa ulaşmasıyla sürekli borç ilişkisi sona erer. Muhatabın onayıyla dahi borç ilişkisinin canlanması mümkün değildir. Ancak taraflar sözleşme serbestisi gereğince yeni bir sözleşme akdedebilirler³⁷¹.

³⁶⁶ Eren, 2017: 61; Kılıçoğlu, 2015: 22.

³⁶⁷ Buz, 2005: 57.

³⁶⁸ Kılıçoğlu, 2015: 22; Eren, 2017: 61.

³⁶⁹ Eren, 2017: 68; Kılıçoğlu, 2015: 23.

³⁷⁰ Seliçi, 1977: 115; Eren, 2017: 64; Kılıçoğlu, 2015: 23.

Yargıtay 19. HD. 28.09.2016 tarihli 2016/5707 E, 2016/12723 K sayılı kararından: “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.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³⁷¹ Seliçi, 1977: 129; Eren, 2017: 68.

Fesih beyanı açık veya zımni bir şekilde ifade edilebilir³⁷². Önemli olan yeterince açık ve anlaşılır bir şekilde beyan edilmiş olmasıdır³⁷³.

Sürekli borç ilişkilerinde taraflara tek taraflı bir işlemle hukuki ilişkiyi sona erdirmelerine ilişkin tanınan fesih hakkı, hukuki ihtiyaçlar sonucu oluşmuştur. Sürekli borç ilişkilerinde devam eden edimlerin bünyelerinde sona erme sebepleri taşıyor oluşları, sona ermeleri için dışarıdan müdahaleyi zorunlu kılmıştır. Zira taraflar arasındaki borç ilişkisinin sonsuza dek devam etmesi kişisel özgürlüğe aykırı bir durumdur³⁷⁴. Bu sebeple taraflara hukuken tanınan fesih hakkı, olağan fesih ve olağanüstü fesih olmak üzere ikili bir ayırımla aşağıda incelenecektir.

4.1.3.2.2. Olağan Fesih

Olağan fesih, tüm belirsiz süreli borç ilişkilerinde, her iki tarafa da tanınan, bir sebebe dayanmaksızın sözleşmeyi sona erdirmeye imkanı tanıyan, tarafların tek taraflı irade beyanı açıklamasıyla kullandıkları bir haktır. Olağan fesih, bünyesinde kendiliğinden sona erme sebebi taşımayan sürekli borç ilişkilerinde tarafların bu borç ilişkisinden kurtulmalarını sağlayan bir araçtır. Sürekli borç ilişkilerinde tarafların kişisel özgürlükleri ancak olağan fesih hakkının tanınmasıyla korunabilir³⁷⁵.

Tek satıcılık sözleşmesi akdedilirken belirli bir süre öngörülmemişse veya belirli bir süreyle yapılmış olmasına rağmen sözleşme zımnen yenilenmişse, belirsiz süreli olarak kabul edilir³⁷⁶.

Tüm sürekli borç ilişkilerinde olduğu gibi belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin de olağan fesih yoluyla ileriye etkili olarak sona erdirilmesi mümkündür³⁷⁷. Belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinde taraflar sözleşmenin olağan fesih koşullarını kararlaştırmış olabilirler. Bu durumda sözleşmenin olağan feshi ve koşulları tarafların iradelerine göre gerçekleşecektir.

Yukarıda da belirtildiği gibi, bozucu yenilik doğuran fesih hakkı, tek satıcılık sözleşmesinde de taraflardan birinin olağan fesih beyanını tek taraflı bir biçimde karşı tarafa iletmesiyle kullanılmış olur. Bu hakkın kullanılmasıyla birlikte tek satıcılık sözleşmesi sona ermez, karşı tarafın sözleşmenin feshinin sonuçlarına hazırlık yapabilmesi için fesih süresi-

³⁷² Yargıtay HGK 10.02.2010 tarihli 2010/19-38 E, 2010/69 K sayılı kararından: “Yine, Hukuk Genel Kurulundaki görüşmeler sırasında da belirtildiği gibi, fesih iradesinin varlığı için, açıkça "Feshediyorum" gibi kelimelerin kullanılmasının gerekli olmadığı, ihtarnamede de belirtildiği üzere, verdiği şeyi geri istemesinin dahi fesih iradesi yerine geçeceği benimsenmiştir.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³⁷³ Seliçi, 1977: 115.

³⁷⁴ Seliçi, 1977: 111.

³⁷⁵ Seliçi, 1977: 132.

³⁷⁶ İsgüzar, 1989: 143; Tandoğan, 2008: 54.

³⁷⁷ Demir Gökyayla, 2013: 186; Şenol, 2011: 172.

fesih öneli işlemeye başlar³⁷⁸. Kanun koyucu kira, hizmet, adi ortaklık ve acente sözleşmeleri gibi bazı sözleşme tiplerinin fesih sürelerini Borçlar Kanununda düzenlemiştir. Kanunda düzenlenmemiş bir sözleşme türü olan tek satıcılık sözleşmesi açısından bu şekilde belirlenmiş bir fesih süresi yoktur. Taraflarca sözleşmede belirlenmiş bir fesih öneli bulunmadığı durumlarda, tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak fesih süresinin ne olması gerektiği sorunu doktrinde tartışmalıdır. Vekalet sözleşmesinin tek taraflı sona erdirilmesini düzenleyen TBK m. 512 hükmünün, tek satıcılık sözleşmesinin niteliğine ters düşmesi nedeniyle, tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshinde uygulanamayacağı bazı yazarlarca belirtilmiştir³⁷⁹.

Alman ve İsviçre hukukunda ileri sürülen, acentelik sözleşmesinin feshinde uygulanan düzenlemenin, tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshine de kıyasen uygulanması gerektiği görüşü Türk doktrininde eleştirilmiştir. TTK m. 121 f. 1’de acentelik sözleşmesinin olağan feshi için öngörülen üç aylık fesih süresi, tek satıcılık sözleşmesinde büyük yatırımlar yaparak ciddi bir ekonomik külfet altına giren tek satıcı açısından kısa kabul edilmiştir³⁸⁰.

Doktrinde bir görüşe göre, tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshinde uygulanması gereken fesih süresi, adi ortaklık için öngörülen altı ay olmalıdır³⁸¹. TBK’nın 640. madde hükmü; “Ortaklık, belirsiz süre için veya ortaklardan birinin ömrü boyunca sürmek üzere kurulmuşsa, ortaklardan her biri, altı ay önceden fesih bildiriminde bulunabilir.” şeklinde düzenlenmiştir. Bu görüş; adi ortaklık ve tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasında iyi niyete dayanan sıkı bir işbirliğinin gerekliliği nedeniyle yukarıdaki madde hükmünün kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulanması gerektiğini, bu sürenin tarafların yeni duruma uyum sağlayabilmeleri için yeterli ve uygun olduğunu belirtmiştir³⁸².

Yukarıda bahsedilen adi ortaklığa ilişkin altı aylık fesih süresinin, tek satıcılık sözleşmesi gibi kendisine özgü yapısı olan sürekli borç doğuran franchise sözleşmesine kıyasen uygulanması gerektiği öğretide kabul edilmektedir³⁸³. Franchise alanla franchise veren arasındaki ilişkinin yakınlığı ve franchise alanın franchise verenin işletme

³⁷⁸ Seliçi, 1977: 150; Demir Gökyayla, 2013: 187; Yargıtay 19. HD 28.9.2016 tarihli, 2016/5707 E, 2016/12723 K sayılı kararından: “Bu sebeple fesih beyanı da karşı tarafa ulaştıktan sonra artık geri alınmaz. İhbar süreli fesih bakımından da fesih hakkı, fesih beyanı karşı tarafa ulaştığı andan itibaren geçerli olmak üzere kullanılmıştır. Artık geriye alınmaz ancak bu hakkın etkilerini meydana getirmesi belli bir süre sonraya bırakılmıştır.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³⁷⁹ İlgüzar, 1989: 143; Demir Gökyayla, 2013: 190; Şenol, 2011: 183.

³⁸⁰ Tandoğan, 2008: 54 vd.; İlgüzar, 1989: 144 vd.; Demir Gökyayla, 2013: 193; Şenol, 2011: 189.

³⁸¹ Demir Gökyayla, 2013: 193-194

³⁸² Demir Gökyayla, 2013: 193-194

³⁸³ Gürzumar, 1995: 171; Kırca, 1997: 176.

organizasyonuna dahil olması nedenleriyle, acente sözleşmesi için uygun görülen üç aylık fesih süresinin, franchise sözleşmesi için çok kısa olduğu belirtilmiştir³⁸⁴.

Doktrinde çoğunlukla kabul gören bir diğer görüşe göre³⁸⁵, tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshinde bildirim süresi, somut olayın koşullarına göre belirlenmelidir. İşgüzar’a göre³⁸⁶;

“...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 atelyeleri, 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.”

İşgüzar’ın fesih süresinin somut olayın koşullarına göre belirlenmesine dair verdiği otomobil sektörü özelindeki örnek kanımızca yerindedir. Zira 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un 5. maddesi uyarınca, Rekabet Kurulu tarafından çıkartılan Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin (Tebliğ No: 2017/3) 5. maddesinde, sağlayıcı ile dağıtıcı arasındaki anlaşmanın belirsiz süreli olması halinde fesih bildirim süresinin, her iki taraf için en az iki yıl olması koşulu getirilmiştir.

Tek satıcılık sözleşmesinde olağan fesih süresi hakkında yargı kararlarında da somut olayın koşullarına göre tespit edilmesi gerektiği görüşü hakimdir³⁸⁷. Yargıtay 19. Hukuk dairesi, 28.9.2016 tarihli, 2016/5707 E, 2016/12723 K sayılı kararında³⁸⁸:

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 hakim 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.

³⁸⁴ Gürzumar, 1995: 171; Kırca, 1997: 176.

³⁸⁵ Şenol, 2011: 191; Tandoğan, 2008: 55-56.

³⁸⁶ İşgüzar, 1989: 151-152.

³⁸⁷ Yargıtay 11. HD 15.01.1992 tarihli, 1990/1959 E, 1992/96 K sayılı kararından: “Süresiz akitlerde diğer bir fesih yolu olarak, uygun bir ihbar süresi tanınarak ve bir fesih sebebi göstermeye gerek olmaksızın olağan fesih imkanı da mevcuttur. Ancak, davalının bu yolu izlemesi için makul bir süre önce fesih ihbarı yapması gerekir. Davalı eylemli olarak 31.8.1986 tarihinde fesih iradesini kullandığına göre, davalının davacıya yöneltmesi gereken fesih ihbarı süresi kadar bir zaman dilimi içinde aktin ayakta kalacağının kabulü icap eder.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³⁸⁸ Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018.

diyerek, hem olağan fesih süresinin somut olayın özelliklerine göre tespit edilmesi gerektiğinin, hem de konu hakkında sözleşmede hüküm bulunmaması halinde sürenin hakim tarafından belirlenmesi gerektiğinin altını çizmiştir.

Yukarıdaki açıklamaların sonucunda, tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü karakteristik yapısına uygun olan fesih önelinin, her somut olayın koşullarına göre belirlenmesi gerektiği, tek satıcılık sözleşmesi için acente veya adi ortaklık düzenlemelerindeki, üç ay veya altı ay gibi kesin fesih sürelerinin kabulünün, sözleşmenin yapısına uygun olmadığı konusundaki Yargıtay ve doktrindeki hakim görüşe biz de katılıyoruz.

Belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshi kural olarak bir şekle tabi değildir. Ancak tarafların tacir olması durumunda TTK m. 18 f. 3 hükmünün uygulanması gerekecektir³⁸⁹. Türk Ticaret Kanunundaki düzenleme şu şekildedir; *“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.”* Buna göre tek satıcılık sözleşmesinde tarafların tacir olması durumunda fesih bildirimi noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanarak elektronik posta ile yapılabilir. TTK m. 18’in gerekçesinde, metninde belirtilen fesih bildirim usulleri geçerlilik değil ispat şartı olduğu belirtilmiştir³⁹⁰. Türk Ticaret Kanununun değişmeden önceki halinde (eTK m. 20/3) ilgili madde metninde fesih usullerinin geçerlilik şartı olduğu düzenlenmiş olsa da fesih bildirimi usullerinin geçerlilik değil ispat şartı olduğuna dair Yargıtay’ın kökleşmiş kararları mevcuttur³⁹¹.

Tüm sürekli borç ilişkilerinin olağan fesihle sona erdirilmesinde olduğu gibi tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshinde de tarafların TMK m.2’de düzenlenen dürüstlük kuralına uymaları zorunludur³⁹². Taraflar olağan fesih hakkını kötüye kullanmamalıdır. Olağan fesih hakkının kötüye kullanılıp kullanılmadığının tespiti somut olayın değerlendirilmesiyle ortaya çıkacaktır. Bununla beraber doktrinde bir görüş fesih hakkının

³⁸⁹ Demir Gökyayla, 2013: 187; Şenol, 2011: 191.

³⁹⁰ Demir Gökyayla, 2013: 187.

³⁹¹ Yargıtay 11. HD 06.11.2006 tarihli, 2005/10582 E, 2006/11292 K sayılı kararından: “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.”; Yargıtay 11. HD 06.04.2006 tarihli, 2005/10733 E, 2006/3576 K (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³⁹² Seliçi, 1977: 148; İşgüzar, 1989: 152; Demir Gökyayla, 2013: 189; Şenol, 2011: 172.

kötüye kullanıldığı dört durumdan söz etmiştir³⁹³. Bunlar; karşı tarafa zarar verme kastı, oranlılık prensibine aykırı davranış, güvenin korunması prensibinden doğan “çelişkili davranış yasağı” na aykırı davranış, üreticinin sadakat borcuna aykırı davranmasıdır. Olağan fesih hakkının kötüye kullanılması halinde bir görüşe göre fesih geçersiz sayılmalı ve borç ilişkisinin devam ettiği kabul edilmelidir³⁹⁴. Diğer bir görüşe ve Yargıtay’a göre ise fesih hakkının kötüye kullanılması haksız fesih kabul edilir ve fesihle birlikte sözleşme sona erer. Bu durumda haksız olan taraf, diğer tarafın sözleşmenin haksız feshi nedeniyle uğradığı zarardan sorumludur³⁹⁵.

4.1.3.2.3. Olağanüstü Fesih

Olağanüstü fesih, belirli ya da belirsiz sürekli borç ilişkilerinin haklı bir sebebin varlığı halinde ileriye etkili olarak sona erdirilmesidir³⁹⁶. Olağanüstü fesihle olağan fesih arasındaki en büyük fark, olağanüstü fesihin akdi veya kanuni bir sebebe dayandırılmasıdır³⁹⁷.

Sürekli borç ilişkilerinde tarafların süreklilik arz eden borçları, taraflar arasında bu edimlerin sürekli bir biçimde gereği gibi ifa edileceğine ilişkin bir güven ilişkisi yaratır. Bu güven ilişkisinin devamı süresince taraflardan birinin sözleşmeye aykırı davranışları nedeniyle güven ilişkisinin zedelenmesinin, edimin ifasının engellenmesinin söz konusu olduğu durumlarda, artık sürekli borç ilişkisinin sürdürülmesini beklemek dürüstlük kuralına aykırı görülüyorsa, ilişkiyi sona erdirmek mümkün olmalıdır. Bu ise olağanüstü fesihle sağlanmaktadır³⁹⁸.

Sürekli borç ilişkisi niteliği taşıyan tek satıcılık sözleşmesi de, haklı nedenin varlığı halinde belirli ya da belirsiz süreli olması fark etmeksizin, ileriye etkili olarak süre verilmeksizin derhal feshedilebilir³⁹⁹. Öğretide haklı neden ile önemli neden⁴⁰⁰ terimleri eş anlamlı kullanılmıştır.

Kendisine özgü yapısı olan tek satıcılık sözleşmesinin olağanüstü fesihine ilişkin Türk hukuk sisteminde bir düzenleme yoktur. Bununla birlikte tek satıcılık sözleşmesinin haklı

³⁹³ Demir Gökyayla, 2013: 188-189.

³⁹⁴ Seliçi, 1977: 150; İşgüzar, 1989: 152; Demir Gökyayla, 2013: 189.

³⁹⁵ Şenol, 2011: 176; Yargıtay 19. HD 28.9.2016 tarihli, 2016/5707 E, 2016/12723 K sayılı kararından: “ 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...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.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

³⁹⁶ Seliçi, 1977: 156; İşgüzar, 1989: 152.

³⁹⁷ Seliçi, 1977: 156.

³⁹⁸ Seliçi, 1977: 156-157.

³⁹⁹ Seliçi, 1977: 204; İşgüzar, 1989: 152; Tandoğan, 2008: 56; Demir Gökyayla, 2013: 194; Şenol, 2011: 193.

⁴⁰⁰ Bkz. İşgüzar, 1989: 154 vd.

nedenle feshinin yasal dayanağına ilişkin doktrinde görüş birliği vardır⁴⁰¹. Buna göre sürekli borç ilişkisi niteliğinde olan tek satıcılık sözleşmesi, taraflar arasında sıkı bir işbirliği ve güven ortamı gerektirir. Bu güven ilişkisinin herhangi bir nedenle sarsılması halinde, sözleşme süre verilmeksizin feshedilebilir. Kanunda düzenlenmemiş olması nedeniyle tek satıcılık sözleşmesine kıyas yoluyla uygulanan hükümler vardır. Bunlardan acentelik ve hizmet sözleşmelerinin olağanüstü feshine ilişkin olan hükümlerinin tek satıcılık sözleşmesine kıyas yoluyla uygulanması, tek satıcılık sözleşmesinde olağanüstü fesih hakkının somutlaştırılmasıdır⁴⁰². TTK m. 121 f. 1: “...Sözleşme belirli bir süre için yapılmış olsa bile haklı sebeplerden dolayı her zaman fesih olunabilir.” TBK m. 435 f. 1: “Taraflardan her biri, haklı sebeplerle sözleşmeyi derhâl feshedebilir...” şeklinde düzenlenmiştir. Her iki maddede de haklı sebebin varlığı olağanüstü fesih için yeterli görülmüştür.

Borçlar Kanunumuzda tüm sürekli borç ilişkilerinde haklı sebeple feshi kapsayan genel bir düzenleme olmadığı gibi, haklı sebep kavramına ilişkin genel bir tanım da yoktur. Kanun koyucu kazuistik bir yöntemle haklı sebep sayılacak olguları tek tek saymaktan özellikle kaçınmış, bunların tespitini uygulamaya bırakmıştır. Kanun koyucu burada hakime, sürekli borç ilişkilerinde her somut olayda ortaya çıkacak olgunun sözleşmeyi feshe götürecektik kadar haklı olup olmadığını değerlendirme görevi yüklemiş, isteyerek bir hüküm içi boşluk bırakmış ve bu boşluğu hakim, TMK m. 4 gereği hukuka ve hakkaniyete göre takdir deldurmasını öngörmüştür. Hakimin takdir yetkisi somut olaydaki durumun haklı sebep kabul edilip edilemeyeceğine ilişkin olup, haklı sebebin varlığının tespiti halinde verilecek hüküm kesin olarak fesih olacaktır⁴⁰³.

Tek satıcılık sözleşmesinde de taraflardan birinin haklı nedenle olağanüstü fesih hakkına sahip olup olmadığı somut olayın özelliğine göre tespit edilir. Doktrin ve yargı kararlarına göre; bu durumun tespitinde tarafların menfaatleri adil bir biçimde gözetilmeli, sözleşmeye devam edilmesinin mümkün olup olmadığı araştırılmalıdır. Sözleşmenin feshine neden olan tutum ve davranışların objektif olarak belirli bir ağırlık taşıması gerekir. Özellikle sözleşme uzun bir süre için akdedilmişse bu konuda daha titiz davranılmalıdır⁴⁰⁴.

⁴⁰¹ Tandoğan, 2008: 56; Demir Gökyayla, 2013: 194-195; Şenol, 2011: 194; Seliçi, 1977: 203.

⁴⁰² İşgüzar, 1989: 153-154.

⁴⁰³ Seliçi, 1977: 186-187; Şenol, 2011: 195.

⁴⁰⁴ Seliçi, 1977: 197; İşgüzar, 1989: 155; Tandoğan, 2008: 56; Demir Gökyayla, 2013: 196-197; Yargıtay 19. HD 28.9.2016 tarihli, 2016/5707 E, 2016/12723 K sayılı kararından: “Tek satıcılık sözleşmesinin olağanüstü feshi ise, belirli veya belirsiz süreli sözleşmelerin haklı sebeplere dayanılarak ileriye etkili şekilde ve ihbar süresi verilmeden derhal sona erdirilmesidir. Ancak taraflar arasında ortaya çıkan her sorun haklı sebep sayılamaz. Bu konuda haklı sebebin yerinde olup olmadığını takdir yetkisi TMK'nun 4. maddesi gereğince hukuka ve hakkaniyete göre hakime aittir. Haklı sebebin takdirinde sözleşmenin tarafları arasında çıkan sorun ile buna uygulanacak yaptırım arasında orantılılık ilkesine riayet edilmeli ve olağanüstü fesih son çare olarak düşünülmelidir.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

Tek satıcılık sözleşmesinde feshin haklılığından söz edilebilmesi için ortaya çıkan haklı neden dolayısıyla taraflardan sözleşmeye devam edilmesinin artık beklenemez olması gerekir⁴⁰⁵. Bir başka deyişle, fesih beyanında bulunan taraf açısından ortaya çıkan olgunun haklı sebep olarak nitelendirilebilmesi için, sözleşmenin devamının çekilmez hale gelmesi gerekir. Haklı sebebin sözleşmenin çekilmez hal alması kavramıyla tartışılması, sözleşmeye sadakat (ahde vefa) kuralı gereğidir⁴⁰⁶.

Haklı nedenin tespitinde en belirleyici husus güven ilişkisinin zedelenip zedelenmediğidir. Zira tek satıcılık sözleşmesinin temelini sıkı bir işbirliği ve karşılıklı güven ilişkisi oluşturur. O nedenle bu güvenin sarsılması önemli bir haklı neden olarak kabul edilir⁴⁰⁷.

Haklı nedenin mutlaka taraflardan birinin kusurlu davranışından kaynaklanması gerekmez⁴⁰⁸. Bununla birlikte çoğu kez haklı neden niteliğindeki davranışlar taraflardan birinin sözleşme yükümlülüklerini kusurlu ihlali sonucu ortaya çıkmaktadır⁴⁰⁹.

Doktrine ve yargı kararlarına göre tek satıcılık sözleşmesinde haklı neden kabul edilen bazı durumları tek satıcı ve yapımçı açısından ayrı ayrı şu şekilde örneklemek mümkündür.

Tek satıcıya haklı nedenle fesih hakkı veren bazı durumlar şunlardır: Yapımcının tek satıcının bölgesine doğrudan satış yapması veya başka bir satıcıya mal göndermesi suretiyle tek satıcının tekel hakkını ihlal etmesi. Yapımcının sözleşmeye aykırı bir biçimde tek satıcının sözleşme bölgesini küçültmesi. Yapımcının sipariş edilen malları göndermemesi. Yapımcının sadakat yükümlülüğünü ihlal etmesi.

Yapımcıya haklı nedenle fesih hakkı veren bazı durumlar şunlardır: Tek satıcının kendi bölgesinde başka yapımcılara ait malları satması. Tek satıcının sözleşmede kararlaştırılan alım yükümlülüğünü ihlal etmesi. Tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğüne aykırı davranması. Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğünü gereği gibi yerine getirmemesi. Tek satıcının sadakat yükümlülüğüne aykırı davranması.

Bununla beraber tarafların sözleşmeye her aykırı davranışı, sözleşmenin feshini haklı kılmaz⁴¹⁰. Örneğin tek satıcının ödemede küçük miktarlı temerrüdü ya da yapımcının mal tesliminde kısa süreli gecikmesi tek başına sözleşmenin haklı sebeple feshi için yeterli

⁴⁰⁵ İsgüzar, 1989: 155; Tandoğan, 2008: 56; Şenol, 2011: 196.

⁴⁰⁶ Seliçi, 1977: 196.

⁴⁰⁷ İsgüzar, 1989: 155; Demir Gökyayla, 2013: 196; Şenol, 2011: 196-197.

⁴⁰⁸ Seliçi, 1977: 194; İsgüzar, 1989: 155; Tandoğan, 2008: 57.

⁴⁰⁹ İsgüzar, 1989: 155.

⁴¹⁰ Tandoğan, 2008: 57; İsgüzar, 1989: 156-157.

değildir⁴¹¹. Nitekim Yargıtay da önemli bir kararında, temerrüdün varlığının sözleşmenin feshi için haklı sebep teşkil edip etmediğinin araştırılması gerektiğine hükmetmiştir⁴¹².

Tek satıcılık sözleşmesinin olağan üstü feshini haklı kılacak sebeplerin mutlaka sözleşmeye aykırılıktan kaynaklanması gerekmez⁴¹³. Tarafların durumlarının, dış etkenlerle, başlangıçtakinden farklı bir hale gelmesi neticesi de haklı sebeplerin varlığı söz konusu olabilir. Taraflardan birinin ölümü veya ödeme yeteneğinin kaybı (aciz hali) sözleşmeye aykırılık sayılmayan haklı nedenlere örnek olarak verilebilir.

Olağanüstü fesih hakkının, haklı nedenin ortaya çıkışından hemen sonra kullanılması zorunlu değildir. Taraflar bu haklarını, sebebin ortaya çıkışını takiben uygun bir süre içerisinde kullanabilirler⁴¹⁴. Fesih hakkının kullanılmasındaki uygun süre somut olayın özelliklerine göre tespit edilmelidir⁴¹⁵. Ancak fesih sebebinin öğrenilmesine rağmen uzunca bir süre beklenerek sözleşmeye devam edilmesi halinde, fesih hakkından feragat edildiği kabul edilmektedir. Böyle bir durumda artık sözleşmenin feshi, bu önceden bilinen sebebe dayandırılmaz⁴¹⁶.

4.2. Sözleşmenin Sona Ermesinin Sonuçları

4.2.1. Sona Ermenin Birel Satış Sözleşmelerine Etkisi

Tek satıcılık sözleşmesinde, çerçeve sözleşme nedeniyle tek satıcının alım yükümlülüğü, yapımcının da malları teslim yükümlülüğü, sözleşmenin sona erdirilmesine kadar devam eder. Bu yükümlülüklerin ifası da taraflar arasında birel sözleşmelerin yapılarak siparişler verilmesi ve malların teslim edilmesiyle sağlanır. Sözleşmenin sona ermesi anında henüz ifa edilmemiş siparişlere ilişkin yapımcının teslim yükümlülüğünün ya da tek satıcının alım yükümlülüğünün devam edip etmediğine karar vermek için her somut olayda sözleşmenin sona erme nedenini göz önünde bulundurmak gerekir⁴¹⁷.

⁴¹¹ İşgüzar, 1989: 156.

⁴¹² Yargıtay 11. HD 05.12.2006 tarihli, 2006/10612 E, 2006/12854 K sayılı kararından: “Bu itibarla mahkemece, taraflar arasında devam eden ticari ilişkinin tümü gözetilerek, teminat süresinin uzatılmasına dair verilen süreden önce davalının sözleşmeyi feshetmesine dair iradesini açıklaması davacı tarafın vadesi gelmiş ve bu nedenle davalı tarafından BK.nun 101 nci maddesi gereğince temerrüde düşürülmüş bir borcu olup olmadığı hususlarının 28.12.2001 tarihli tahsilat makbuzu da dikkate alınmak suretiyle, delillerin tümüyle birlikte değerlendirilmesi, BK.nun 106 ve 107 nci maddeleri gereğince davalının sözleşmeyi derhal feshetmekte haklı olup olmadığının tartışılması gerekirken, fesih iradesinin açıklandığı tarihi itibarıyla davacının temerrüde düştüğü bir borcu olup olmadığı, bu durumun sözleşmenin feshine haklı neden teşkil edip etmeyeceği hususlarında yeterli araştırma yapılmadan yazılı şekilde karar verilmesi doğru görülmemiş, hükmün bu nedenle davacı yararına bozulması gerekmiştir.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

⁴¹³ Tandoğan, 2008: 57; Şenol, 2011: 200 vd.; Demir Gökyayla, 2013: 197-198.

⁴¹⁴ Seliçi, 1977: 166; İşgüzar, 1989: 157; Demir Gökyayla, 2013: 209.

⁴¹⁵ Seliçi, 1977: 166 ; Demir Gökyayla, 2013: 209.

⁴¹⁶ Seliçi, 1977: 166; İşgüzar, 1989: 157; Demir Gökyayla, 2013: 209.

⁴¹⁷ Şenol, 2011: 225; İşgüzar, 1989: 159; Demir Gökyayla, 2013: 212.

Tek satıcılık sözleşmesinin, sözleşmede belirlenen sürenin dolması veya olağan fesih yoluyla sona erdirilmiş olması hallerinde, birel satış sözleşmeleri etkilenmez⁴¹⁸.

Sözleşmenin olağan fesihle sona erdirilmesi durumunda, fesih süresinin dolmasına kadar sözleşme geçerliliğini korur. Borçlar Kanunu genel ilkeleri nedeniyle, sözleşmenin sona erme anına kadar devam eden tarafların hak ve yükümlülükleri sonucu tek satıcı sipariş vermekle, yapımcı da siparişleri karşılamakla yükümlüdür⁴¹⁹.

Kurulmuş olan birel satış sözleşmeleri, sözleşmenin sona erme anına kadar geçerlidir. Bu nedenle sona erme anında birel sözleşmelerden kaynaklanan henüz ifa edilmemiş yükümlülükler var ise bunlar da ifa edilmelidir. Aksi halde geçerli olarak kurulmuş satış sözleşmelerinde akde aykırılık söz konusu olur⁴²⁰.

Sözleşmenin olağan fesihle sona erdirilmesi halinde, fesih süresi boyunca tarafların hak ve yükümlülükleri devam eder. Bu yükümlülükler arasında bulunan, tek satıcının alım ve yapımcının teslim yükümlülüklerini ifa borçları nedenleriyle yeni birel satış sözleşmeleri akdedilecektir. Fesih süresi boyunca yapımcının mal tesliminden kaçınması, bu akde aykırılığın da sözleşmenin devamını çekilmez hale getirmesi durumunda, tek satıcı olağan fesih süresini beklemeden, sözleşmeyi haklı nedenle feshedip, tazminat isteyebilir⁴²¹. Bu durum, çerçeve sözleşmedeki genel teslim yükümlülüğü açısından, haklı neden kabul edilebilecek kadar ağır değil ise tek satıcı birel satış sözleşmesinden doğan akde aykırılık sebebiyle temerrüt hükümlerine başvurabilir⁴²².

Tek satıcılık sözleşmesinin olağanüstü feshi yoluyla sona erdirilmesinde, birel satış sözleşmelerinin durumunun ne olacağının tespiti için, feshe yol açan nedenlere bakmak gerekir⁴²³.

Olağanüstü feshe sebep olan olay, birel satış sözleşmelerinin yerine getirilmemesini de haklı gösterecek nitelikte ise artık taraflardan birel sözleşmenin ifası beklenemez. Örneğin haklı neden, tek satıcının yapımcının markasının şöhretini zedeleyecek davranışlarda bulunmuş olmasından kaynaklanmışsa, artık yapımcıdan tek satıcıya mal göndermesi beklenemez. Yine sözleşmenin feshi, yapımcının sürekli kalitesi düşük veya bozuk mal tesliminden kaynaklanıyorsa, tek satıcıdan artık yeni alımlar için sipariş vermesi beklenemez⁴²⁴.

⁴¹⁸ İsgüzar, 1989: 159; Şenol, 2011: 225; Demir Gökyayla, 2013: 212-213; Tandoğan, 2008: 58.

⁴¹⁹ Tandoğan, 2008: 58; İsgüzar, 1989: 159; Şenol, 2011: 225.

⁴²⁰ İsgüzar, 1989: 159; Şenol, 2011: 225.

⁴²¹ Şenol, 2011: 225-226.

⁴²² Şenol, 2011: 226.

⁴²³ İsgüzar, 1989: 159.

⁴²⁴ Tandoğan, 2008: 58; İsgüzar, 1989: 160; Şenol, 2011: 226; Demir Gökyayla, 2013: 214.

4.2.2. Tek Satıcının Stokunda Kalan Malların Geri Alınması

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi neticesinde, tek satıcının elinde bir takım stok mallar kalmış olabilir. Bu stok mallar, sözleşme gereği satın almış olduğu ve sona erme neticesinde artık satamayacağı mallar ve müşteri hizmetlerini yerine getirmek için verdiği teknik hizmete ilişkin yedek parçalar olabilir⁴²⁵.

Kendi adına ve hesabına hareket eden bağımsız bir tacir olan tek satıcının, kural olarak yaptığı ticaretin tüm rizikolarına, dolayısıyla stok yaptığı mallara ilişkin risklere de katlanması gerektiği söylenmektedir⁴²⁶. Bununla birlikte, stok yapma yükümlülüğünün sözleşmeden kaynaklanması durumunda ya da sözleşme konusu malların niteliği gereği stoklu tutulmaları gerekiyorsa, yapımıcının stokta kalan malları geri alma yükümlülüğü olduğu kabul edilmektedir⁴²⁷.

Sözleşmede stok yapma yükümlülüğü kararlaştırılmamış bile olsa sözleşmeyi gereği gibi ifa edebilmek için sürümü artırmaya çalışan tek satıcının, mal satışını hızlı ve seri bir şekilde kesintisiz sağlayabilmesi için stok yapması gerekecektir. Burada sırf sözleşmede kararlaştırılmamış olması nedeniyle sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcının elinde kalan malların geri alınmaması, hakkaniyete ve dürüstlük kuralına uygun değildir⁴²⁸.

Stok yapma yükümlülüğü, tek satıcının sürümü artırma ve müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğünden kaynaklanmaktadır; yani bu yükümlülük taraflar arasındaki sözleşmeye dayanır⁴²⁹. Aynı şekilde yapımıcının sözleşme sonrası stok malları iade alma yükümlülüğü de tek satıcının sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğünün ve tarafların sözleşme sonrası devam eden sadakat borcunun bir sonucudur. Üreticiyle rekabet etmeme yükümlülüğü gereğince tek satıcı, sözleşme sonrası elinde kalan malları satamayacaktır. Bu durumda yapımıcının sadakat borcu ve dürüstlük kuralı gereğince, tek satıcının elinde kalan malları alması gerekir⁴³⁰. Zira yapımıcının, aynı malları kendisinin satması veya başka bir tek satıcısı aracılığıyla sattırması mümkündür⁴³¹.

Yapımıcının, sözleşme sonrası sadakat yükümlülüğü nedeniyle, stok malları geri almakla yükümlü olması için sözleşmenin feshinde tek satıcının kusurlu olmaması gerekir⁴³². “Kimse kendi kusurlu hareketinden bir menfaat sağlayamaz” prensibi gereği, kusuruyla sözleşmenin feshine neden olan tek satıcı, elinde kalan mallarının riskine katlanacaktır.

⁴²⁵ Şenol, 2011: 227; Demir Gökyayla, 2013: 216.

⁴²⁶ Şenol, 2011: 227.

⁴²⁷ Demir Gökyayla, 2013: 215-216; Şenol, 2011: 227.

⁴²⁸ Şenol, 2011: 230; Demir Gökyayla, 2013: 216.

⁴²⁹ Demir Gökyayla, 2013: 216; Şenol, 2011: 230.

⁴³⁰ Şenol, 2011: 230, dn. 829; Demir Gökyayla, 2013: 215.

⁴³¹ Demir Gökyayla, 2013: 215.

⁴³² Şenol, 2011: 233; Demir Gökyayla, 2013: 218.

Doktrinde bu yönde görüş olmakla birlikte, uygulamada aksi yönde karar da bulunmaktadır⁴³³.

Yine de yapımcı, tek satıcının stokunda kalan malları geri almak isteyebilir. Burada bir yükümlülük değil, yapımcının geri alma hakkından söz edilmektedir. Bu hak sözleşmeyle düzenlenebilir⁴³⁴. Sözleşmede hüküm olmadığı hallerde, yapımcının artık kendi dağıtım ağında bulunmayan tek satıcının elinde kalan malları geri almakta menfaatinin olduğunun kabulü durumunda, yapımcıya, geri alma hakkı tanınması gerektiği söylenmektedir⁴³⁵.

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinde her iki tarafın da kusuru bulunuyorsa, tarafların devam eden sadakat yükümlülüğü nedeniyle yapımcı stokta kalan malları almakla yükümlüdür. Ancak bu durumda menfaat dengesi gereği her iki taraf da riskleri üstlenmelidir. Yapımcı stoktaki malları alırken, malların bedelinin tamamını ödemek zorunda değildir. Stok malların bedelinden hakkaniyete uygun bir indirim yapılması gerekir⁴³⁶.

Yapımcının sözleşme bitiminde stok malları hangi fiyattan geri alacağı sözleşme ile kararlaştırılabilir⁴³⁷. Sözleşmede hüküm olmayan hallerde malların geri alım fiyatının nasıl belirleneceğine dair çeşitli görüşler ileri sürülmüştür⁴³⁸. Bununla birlikte, her somut olayın koşulları dikkate alınarak hakkaniyete göre bir çözüm belirlemek gerektiği görüşüne biz de katılıyoruz⁴³⁹.

Sözleşme yapımcının kusuru nedeniyle sona ermiş ise, tek satıcının zararının tazmin edilmesi gerektiği için mallar, tek satıcının satış fiyatı üzerinden satın alınmalıdır⁴⁴⁰.

Tek satıcılık sözleşmesi, olağan fesihle sona erdirilmişse, malların tek satıcının maliyet fiyatından geri alınması hakkaniyete uygundur⁴⁴¹.

⁴³³ Yargıtay 19. HD 23.12.2015 tarihli, 2015/7510 E, 2015/17458 K, sayılı kararından: “Mahkemece, yapılan yargılama, toplanan delillere göre, davalı tarafından davacıya 'Yetkili Satıcı' sertifikası verilmiş olmakla taraflar arasında Tek Satıcılık Sözleşmesi'nin kurulduğu, davacının sözleşmeden doğan borçlarını ödememesi üzerine davalının sözleşmeyi haklı sebeple feshetmiş olmasına rağmen hakkaniyetin gereği olarak davacının elinde kalan malları iade alması gerektiği, davacının fesihden dolayı 21/07/2014 tarihli bilirkişi raporunda belirtilen malların ikinci el piyasa değeri olan 11.050,25 TL zararının bulunduğu gerekçesiyle davanın kabulüne karar verilmiş, hüküm taraf vekillerince temyiz edilmiştir.

Dosyadaki yazılara kararın dayandığı delillerle gerektirici sebeplere, delillerin takdirinde bir isabetsizlik bulunmamasına göre, taraf vekillerinin yerinde görülmeyen bütün temyiz itirazlarının reddiyle usul ve kanuna uygun bulunan hükmün ONANMASINA,”

⁴³⁴ Şenol, 2011: 232-233; Demir Gökyayla, 2013: 225.

⁴³⁵ Şenol, 2011: 232-233.

⁴³⁶ Demir Gökyayla, 2013: 219; Şenol, 2011: 233-234.

⁴³⁷ Şenol, 2011: 235; Demir Gökyayla, 2013: 221.

⁴³⁸ Bu konuda detaylı bilgi için bkz. Şenol, 2011: 235; Demir Gökyayla, 2013: 221-222.

⁴³⁹ Şenol, 2011: 235; Yargıtay 19. HD 21.01.2013 tarihli, 2012/6027 E, 2013/957 K, sayılı kararından: “Bu durumda mahkemece yapılacak iş tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi göz önüne alınarak davacının talep edebileceği müşteri tazminatının miktarı ve elde kalan stok mallar yönünden satın alma tarihlerinin tespiti ve stok malların başka bir şekilde değerlendirilip değerlendirilmeyeceği hususları üzerinde durularak bu kalem alacağın da tespiti için bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar vermektan ibarettir.” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

⁴⁴⁰ Şenol, 2011: 235; Demir Gökyayla, 2013: 222.

⁴⁴¹ Demir Gökyayla, 2013: 222.

Yapımcının geri alma hakkını kullanarak, stok malları geri alması durumunda, malların maliyet fiyatlarının ödenmesi, bununla beraber nakliye masraflarının tek satıcıya yüklenmesi gerektiği söylenmektedir⁴⁴².

Stokta kalan malların geri alınması talebi için tek satıcıya makul bir süre verilmesi, bu sürenin her somut olayın özelliğine ve malların niteliğine göre belirlenmesi gerekir⁴⁴³.

4.2.3. Belge ve Malzemelerin Geri Verilmesi

Tek satıcının sürümü artırma faaliyetlerine yardımcı olması için kendisine yapımcı tarafından verilmiş olan belge ve malzemeleri, sözleşmenin sona ermesinden sonra yapımcıya geri vermesi gerekir⁴⁴⁴. Bu yükümlülüğün kapsamına başlıca, reklam malzemeleri, mal örnekleri, fiyat listeleri, yapımcı tarafından verilen müşterilere ait listeler girmektedir⁴⁴⁵.

Bu belge ve malzemeler, tek satıcı tarafından doğru bir şekilde saklanamadığı için veya kullanım hatası nedeniyle zarar görmüşlerse, tek satıcının tazmin yükümlülüğü söz konusu olacaktır⁴⁴⁶.

Tek satıcının iade yükümlülüğü sadece ücretsiz aldığı belge ve malzemeler için söz konusudur. Şayet belge ve malzemeleri ücret karşılığında almış ise yapımcı bunları ancak karşılığını ödemek koşuluyla geri isteyebilir⁴⁴⁷.

Uygulamada, belge ve malzemelerin teminat karşılığında verildiği görülmekte, teminat verilmediği takdirde belge ve malzemelerin tek satıcıya teslim edilmeyeceğine dair sözleşme hükümlerine rastlanmaktadır⁴⁴⁸.

4.2.4. Zararların Giderilmesine İlişkin Karşılıklı Talepler

4.2.4.1. Haklı Sebep Fesihte Tazminat Talebi

Tek satıcılık sözleşmesinin haklı sebeple feshedilmesi halinde, feshe sebep olan olay nedeniyle zarar gören taraf, kusuruyla sözleşmenin sona ermesine neden olan taraftan zararının tazminini isteyebilir⁴⁴⁹. Bu tazminatın kaynağı borcun gereği gibi ifa edilmemesi nedeniyle genel hükümlerde düzenlenen yükümlülüktür⁴⁵⁰. TBK m. 126'da sürekli borç ilişkilerinde haklı nedenle sözleşmeyi fesheden tarafın, sözleşmenin süresinden önce sona ermesi nedeniyle uğradığı zararın giderilmesini isteyebileceği düzenlenmiştir.

⁴⁴² Bkz Şenol, 2011: 235 dn. 869 ve buna ilişkin metin.

⁴⁴³ Şenol, 2011: 236; Demir Gökyayla, 2013: 224.

⁴⁴⁴ İşgüzar, 1989: 169; Tandoğan, 2008: 60; Demir Gökyayla, 2013: 240; Şenol, 2011: 237.

⁴⁴⁵ Tandoğan, 2008: 60; İşgüzar, 1989: 169; Şenol, 2011: 238; Demir Gökyayla, 2013: 240.

⁴⁴⁶ Demir Gökyayla, 2013: 240; Şenol, 2011: 240.

⁴⁴⁷ Tandoğan, 2008: 60; Demir Gökyayla, 2013: 240; Şenol, 2011: 238.

⁴⁴⁸ Şenol, 2011: 240.

⁴⁴⁹ Tandoğan, 2008: 59; Demir Gökyayla, 2013: 207; Şenol, 2011: 287.

⁴⁵⁰ Demir Gökyayla, 2013: 207; Şenol, 2011: 287-288.

Tek satıcılık sözleşmesini haklı nedenle fesheden taraf, diğer taraftan fiili zararının ve sözleşmenin devamı mümkün olsaydı elde edeceği karın tazminini talep edebilir⁴⁵¹. Burada yoksun kalınan karın hesaplanacağı sürenin, sözleşmenin tipine bakarak belirleneceği, sözleşme belirsiz süreli ise ilk fesih süresi bildirme zamanına kadar, belirli süreli sözleşme söz konusu ise sözleşme süresinin sonuna kadar sözleşmenin devam edeceği kabul edilerek tazminat miktarının hesaplanacağı belirtilmiştir⁴⁵².

4.2.4.2. Tek Satıcının Maliyeti Karşılanmayan Yatırımlarına İlişkin Tazminat Talebi

Sürekli bir borç ilişkisi niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesinde, sürümü artırma edimini yükümlenmiş tek satıcı, sözleşmenin uzun vadeli olduğu inancıyla, genellikle maliyeti yüksek yatırımlar yapar. Bu yatırımlar sözleşmenin başlangıcında olduğu gibi sözleşme konusu malların niteliğine ve yapımcının dağıtım sisteminin gösterdiği değişime göre sözleşmenin ileriki yıllarında da devam edebilir. Bağımsız bir tacir olan tek satıcı, kural olarak sözleşme gereği yaptığı yatırımların maliyetlerine katlanır⁴⁵³. Bununla birlikte, yapmış olduğu yatırımların maliyetleri karşılanmadan, tek satıcılık sözleşmesinin yapımcı tarafından olağan feshinde, tek satıcının korunması gerektiği söylenmektedir⁴⁵⁴.

Sözleşmenin sona ermesi nedeniyle henüz maliyetleri karşılanmamış olan yatırımlar için tazminat talep edilmesi ancak sözleşmenin olağan fesihle sona erdirilmesi ya da belirli süreli sözleşmenin uzatılmaması durumları için sınırlı olarak kabul edilmektedir⁴⁵⁵. Zira, tek satıcı sözleşmeyi, yapımcının kusuru nedeniyle feshetmişse, genel hükümlere göre tazminat

⁴⁵¹ Tandoğan, 2008: 59; Demir Gökyayla, 2013: 207-208; Şenol, 2011: 288.

⁴⁵² Tandoğan, 2008: 59; Demir Gökyayla, 2013: 208.

⁴⁵³ Şenol, 2011: 299; Demir Gökyayla, 2013: 228; Yargıtay 19. HD 12.05.2014 tarihli, 2014/4893 E, 2014/9036 K, sayılı kararından: “Mahkemece toplanan delillere göre; öncelikle davacının kendi pazarında iş yapamaması nedeni ile zararının oluştuğu yönündeki iddiası ile yapmış olduğu yatırımlar nedeni ile uğradığı zarardan doğan alacak iddiası mevcut ise de bu taleplerin tek satıcılık sözleşmesinin niteliğine esasen aykırı olduğu, zira tek satıcı olduğunu iddia eden davacının ürünün satış maliyeti ve pazarlama masraflarına katlanması gerektiği...” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

⁴⁵⁴ Demir Gökyayla, 2013: 227; Şenol, 2011: 299.

⁴⁵⁵ Şenol, 2011: 301-302; Demir Gökyayla, 2013: 227; Yargıtay 19. HD 30.03.2017 tarihli, 2016/14866 E, 2017/2604 K, sayılı kararından: “Mahkemece, iddia, savunma, toplanan delillere, asıl ve ek bilirkişi raporuna göre, 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, davaya konu sözleşmenin davalı tarafından 6 aylık feshi ihbar süresi tanınarak olağan fesih yolu ile 31/12/2010 tarihi itibarıyla feshedildiği, davalı şirket tarafından tek taraflı olarak gerçekleştirilen feshin hukuka uygun ve süresinde yapılmış bir fesih olduğu, bu durumda davacının sözleşmenin haksız ve hukuka aykırı feshi sebebiyle uğradığı maddi kar kaybına dair talebinin reddi gerektiği, 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 ancak davacı şirketin yapmış olduğu **maliyetleri karşılanamayan yatırımlar için tazminat talebinin kabulü gerekecekse de** davacının bu hususu sunulan belge ve delillerle ispat edemediği, davacının portföy tazminatına dair kabulü gerektiği gerekçesiyle davanın kısmen kabulüne karar verilmiş, hüküm taraf vekillerince temyiz edilmiştir...Dosyadaki yazılara kararın dayandığı delillerle gerektirici sebeplere, delillerin takdirinde bir isabetsizlik bulunmamasına...” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

isteyebilir. Buna karşılık sözleşme tek satıcının kusuru nedeniyle feshedilmişse tek satıcı tazminat talebinde bulunamaz.

Tek satıcılık sözleşmesinde, yükümlülüklerini yerine getirmek için tek satıcı, sözleşmenin bünyesinde bulunan yoğun güven ilişkisi ve karşılıklı sadakat yükümlülüğüne duyduğu inançla, sözleşme süresi boyunca yapacağı satışla karşılayabileceğini düşündüğü yüksek maliyetli yatırımlar yapar. Taraflar arasındaki bu sadakat yükümlülüğü sözleşme sonrası da devam eder. Tek satıcının yapmış olduğu yatırımların maliyetleri karşılanmadan sözleşmeyi fesheden yapımcı, kendisine duyulan güveni ihlal eder. Tek satıcının sözleşmeden kaynaklanan menfaatlerinin yapımcı tarafından korunmayarak sözleşmenin bu şekilde feshi, sadakat yükümlülüğünün ihlali kabul edilmektedir⁴⁵⁶.

Sadakat yükümlülüğüne aykırı kabul edilen fesih nedeniyle, tek satıcının henüz maliyetini karşılayamadığı yatırımlar ilişkin tazminat talep edebilmesi için aşağıda belirtilen beş koşulun gerçekleşmesi gerektiği belirtilmiştir⁴⁵⁷:

1. Bu yatırımlara yapımcı neden olmalı,
2. Yapımcı karşı tarafta sözleşmenin devam edeceğine (sözleşmeyi fesih hakkını kullanmayacağına) ilişkin güven duygusu yaratmalı,
3. Tek satıcı, söz konusu yatırımları sözleşmenin devam edeceğine duyduğu bu güven nedeniyle yapmalı,
4. Tek satıcının güveni korunmaya değer olmalı,
5. Bu yatırımların başka bir şekilde değerlendirilmesi mümkün olmamalıdır.

Tazmini talep edilebilecek yatırımlar, yapımcı tarafından empoze edilmiş olan yatırımlardır. Bu yatırımlara neden olan yapımcı, aynı zamanda karşı tarafta bu yatırımların maliyetlerinin karşılanabileceğine dair bir güven uyandırmışsa, bu durumda olağan fesih hakkının kullanılması dürüstlük kuralı gereği çelişkili davranış yasağına aykırılık teşkil eder⁴⁵⁸.

Alman hukukunda, fesih hakkının kullanılmasının çelişkili davranış yasağına aykırılık teşkil etmesi durumunda, yapımcının bir seçim hakkına sahip olduğunun kabul edildiği söylenmiştir⁴⁵⁹. Buna göre; dürüstlük kuralına aykırılık nedeniyle ya fesih geçersiz kabul edilerek sözleşmeye devam edileceği ya da fesih geçerli kabul edilerek yapımcı tek satıcının maliyetini karşılayamadığı yatırımları için tazminat ödeyeceği kabul edilir. Yine Alman

⁴⁵⁶ Demir Gökyayla, 2013: 228-229.

⁴⁵⁷ Bkz. Demir Gökyayla, 2013: 228-229 ve dn. 1090, 1091.

⁴⁵⁸ Demir Gökyayla, 2013: 230; Şenol, 2011: 301-302.

⁴⁵⁹ Bkz. Demir Gökyayla, 2013: 230; Şenol, 2011: 302.

doktrinde, pratik ihtiyaçlar dikkate alındığında tazminat hakkının kabul edilmesinin daha uygun bir çözüm olduğu ifade edilmiřtir⁴⁶⁰.

Tazminat kapsamındaki yatırımlar, sözleşme konusu malların daha iyi pazarlanması, sunulması, dağıtımının sağlanması için yapılan, maliyetleri uzun sürede karşılanabilecek yatırımlardır. Bu yatırımlar işin niteliği gereği söz konusu olan, üreticinin neden olduğu veya karşılıklı anlaşmayla (zımni de olsa) karar verilen yatırımlar olmalıdır. Tek satıcının, kendi irade ve inisiyatifi ile yapmış olduğu yatırımların riskleri kendisine aittir; bunlar için tazminat talep edemez⁴⁶¹.

Tazminatın kabulü için tek satıcının yapmış olduğu yatırımları sözleşmenin feshinden sonra değerlendirememesi gereklidir. Örneğin, sözleşmenin feshinden sonra başka bir yapımıcının mallarının dağıtımını üstlenen tek satıcı, yapmış olduğu yatırımlardan menfaat sağlamaya devam edeceği için tazminat talep edemeyecektir⁴⁶². Bir başka görüşe göre ise tek satıcının sözleşme sonrası değerlendirebileceği yatırımlar, tazminatın hesaplanmasında yapımıcının lehine denkleştirmeye tabidir⁴⁶³.

Hangi yatırımlara yapımıcının neden olduğu, hangilerinin tek satıcının kendi kararıyla yapıldığının tespiti genellikle kolay değildir. Tarafların anlaşamaması halinde, hakim tarafından her somut olayın koşullarının değerlendirilmesiyle tespiti mümkün olacaktır. Aynı şekilde, yapılan yatırımlara ilişkin maliyetlerin hangi sürede karşılanacağı da somut olayın koşullarına göre belirlenecektir⁴⁶⁴.

Alman doktrinde benimsenmiş bir tazminat türü olduğu belirtilen⁴⁶⁵, maliyetleri karşılanmamış yatırımların tazmini konusunda Türk hukukunda bir düzenleme yoktur. Bununla birlikte temeli dürüstlük kurallarına dayanan bir tazminat türü olan tek satıcının henüz maliyetini karşılayamadığı yatırımlarının tazmininin, olağan fesihle kabul edilmesi gerektiği belirtilmiřtir⁴⁶⁶.

4.2.4.3. Ceza Koşulu

Tarafların sözleşmeden doğan yükümlölüklerini ihlal etmesi ihtimaline karşı, tek satıcılık sözleşmesinde ceza koşuluna yer verilmesi mümkündür. Özellikle tek satıcının asgari alım yükümlölüğünü ihlal durumu için, çerçeve sözleşmeye tek satıcı aleyhine ceza koşulu konulduğuna sıklıkla rastlanmaktadır. Ceza koşulu, sözleşmenin hiç veya gereği gibi ifa

⁴⁶⁰ Demir Gökyayla, 2013: 230 naklen.

⁴⁶¹ şenol, 2011: 302; Demir Gökyayla, 2013: 236.

⁴⁶² şenol, 2011: 303.

⁴⁶³ Demir Gökyayla, 2013: 238.

⁴⁶⁴ şenol, 2011: 303; Demir Gökyayla, 2013: 237.

⁴⁶⁵ şenol, 2011: 303; Demir Gökyayla, 2013: 239.

⁴⁶⁶ şenol, 2011: 303; Demir Gökyayla, 2013: 239.

edilmediği hallerde borçlunun alacaklıya vermeyi taahhüt ettiği para ya da ekonomik değere sahip belirli bir edimdir⁴⁶⁷. Ceza koşulunun mutlaka parası olması gerekmemeyle birlikte, uygulamada ceza koşulu çoğunlukla belirli bir miktar para olarak kararlaştırılmaktadır⁴⁶⁸. Ceza koşulu Türk parası veya yabancı para⁴⁶⁹ olarak kararlaştırılabilir. Ceza koşuluna tek satıcılık sözleşmesi içinde bir kayıt olarak yer verilebileceği gibi, tek satıcılık sözleşmesinden ayrı bir sözleşmeyle de kararlaştırılabilir⁴⁷⁰. Ceza koşulu genellikle asıl sözleşmeyle birlikte veya ondan sonra kararlaştırılır ise de, tek satıcılık sözleşmesi gibi çerçeve sözleşmelerde asıl borçtan önce kararlaştırılmaktadır. Örneğin ceza koşuluna çerçeve sözleşme niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesi içinde yer verilmesi halinde, bu ceza koşulu, ileride kararlaştırılacak olan asıl borçtan önce öngörülmüş olur. Bu durumda ceza koşulu, iki ayrı koşulun gerçekleşmesi üzerine hüküm ifade eder. Gerçekten ceza koşulu, önce asıl borcun doğması, sonra da bu borcun taraflarca öngörülen şekilde ihlal edilmesi koşuluna bağlıdır⁴⁷¹.

Taraflar kural olarak ceza koşulu miktarını serbestçe belirleme yetkisine sahip olmakla beraber, bu serbesti iki bakımdan sınırlandırılmıştır. Bunlardan biri, TBK m. 27’de öngörülen ve tüm hukuki işlemler bakımından olan genel sınırlamadır. Diğer sınırlama ise TBK m. 182 f. 2 hükmü olup, bu hükme göre hakim, aşırı gördüğü ceza koşulunu kendiliğinden indirmekle yükümlüdür.

Hukuki niteliği bakımından ceza koşulu asıl borca bağlıdır (fer’idir). Bu bağlılığın sonucu olarak, ceza koşulunun geçerli olarak ortaya çıkması ve varlığını devam ettirebilmesi için, asıl borcun da geçerli olması gerekir. Aynı şekilde, asıl borcun geçerliliği herhangi bir şekle bağlı ise, ceza koşulunun da aynı şekil içinde yapılması gerekir; aksi halde ceza koşulu geçersiz olur. Ceza koşulunun asıl borca bağlı olması onun sona ermesi bakımından da kendini gösterir. Buna göre, asıl borcun sona ermesi halinde, ceza koşulu da sona erer. Ancak belirtmek gerekir ki, ceza koşulunun asıl borca bağlılığı (fer’iliği), onun muaccel olmasına kadar devam eder; ceza koşulu muaccel olduktan sonra bağımsız bir alacak niteliğini kazanır⁴⁷².

⁴⁶⁷ Bkz. Hatemi ve Gökyayla, 2011: 345. Yargıtay’ın tanımı ise şöyledir: “Geçerli bir borcun yerine getirilmemesi veya eksik yerine getirilmesi ya da belli bir yerde, belli bir zamanda yerine getirilmemesi durumunda borçlunun ödemesi gereken ve malca (ekonomik) değeri olup bir hukuki işlem ile belirlenen götürü bir edimdir” (Yargıtay 13. HD, 25.12.1981 tarihli , 1981/7896 E, 1981/8497 K sayılı kararı - Dirican, 2007: 15).

⁴⁶⁸ Kocağa, 2018: 93.

⁴⁶⁹ Bkz. Yargıtay 13. HD, 31. 10. 1994 tarihli, 6624 E, 9442 K sayılı kararı (Günay, 2002: 19). TBK m. 99 f. 2’ye göre: “Ülke parası dışında başka bir para birimiyle ödeme yapılması kararlaştırılmışsa, sözleşmede aynen ödeme veya bu anlama gelen bir ifade bulunmadıkça borç, ödeme günündeki rayiç üzerinden ülke parasıyla da ödenebilir”. Aynı maddenin üçüncü fıkrasına göre ise, yabancı para borcunun ödeme gününde ödenmemesi üzerine alacaklı, bu alacağının aynen veya vade ya da fiili ödeme günündeki rayiç üzerinden Türk parasıyla ödenmesini isteyebilir.

⁴⁷⁰ Kocağa, 2018: 103 vd.

⁴⁷¹ Kocağa, 2018: 213 vd.

⁴⁷² Kocağa, 2018: 156.

TBK m. 179 f. 1'e göre, "Bir sözleşmenin hiç veya gereği gibi ifa edilmemesi durumu için bir ceza kararlaştırılmışsa, aksi sözleşmeden anlaşılmadıkça alacaklı, ya borcun ya da cezanın ifasını isteyebilir". Burada alacaklı asıl edim veya ceza koşulundan sadece birini isteme hakkına sahip olduğundan, bu tür ceza koşuluna uygulamada "seçimlik ceza koşulu" denilmektedir. Aynı maddenin ikinci fıkrasına göre ise, "Ceza borcun belirlenen zaman veya yerde ifa edilmemesi durumu için kararlaştırılmışsa alacaklı, ...asıl borçla birlikte cezanın ifasını da isteyebilir". Bu ihtimalde asıl edim ile ceza koşulu birlikte istenebileceğinden, bu tür ceza koşuluna da uygulama "ifaya eklenen ceza koşulu" adı verilmektedir⁴⁷³. Önemle belirtmek gerekir ki, TBK m. 179 f 1-2 hükmü emredici nitelikte olmayıp, taraflar her zaman bu hükmün aksine düzenleme yapabilirler. Başka bir ifadeyle taraflar, borcun hiç veya gereği gibi ifa edilmemesi ihtimalleri için ifaya eklenen ceza koşulu kararlaştırabilecekleri gibi, borcun belirli zaman veya yerde ifa edilmemesi ihtimalleri için seçimlik ceza koşulu da kararlaştırabilirler. Ayrıca, ceza koşulunun miktarı ile durumun gereği ve hukuki ilişkinin niteliği ile ceza koşulunun amacı da onun türünün belirlenmesinde rol oynayabilir. Örneğin tek satıcılık sözleşmesinde (veya sözleşme eki taahhütnamede) yer alan "yıllık alım yükümlülüğü" ne uymama hali için kararlaştırılan ceza koşulunun, hukuki ilişkinin niteliği gereği ifaya eklenen ceza koşulu olduğu söylenebilir. Nitekim Yargıtay, akaryakıt bayilik sözleşmesinde yer alan "yıllık alım taahhüdü" ne uymama durumu için kararlaştırılan ceza koşulunun, ifaya eklenen nitelikte olduğuna karar vermiştir⁴⁷⁴.

Buna göre taraflardan birinin, tek satıcılık sözleşmesinden doğan ve ceza koşuluna bağlanmış olan herhangi bir yükümlülüğünü ihlal etmesi, örneğin tek satıcının asgari alım yükümlülüğünü ihlal etmesi veya taraflardan birinin ceza koşuluna bağlanmış olan diğer bir borcunu hiç veya gereği gibi ya da kararlaştırılan zaman veya yerde ifa etmemesi halinde, sözleşmede öngörülen ceza koşulunu ödemek zorundadır.

TBK m. 182 f. 2 hükmü uyarınca hakim, aşırı gördüğü ceza koşulunu kendiliğinden indirmekle yükümlü ise de; TTK m. 22'ye göre, ceza koşulu taahhüdünde bulunan taraf tacir sıfatına sahipse, aşırı olduğu iddiasıyla ceza koşulunun indirilmesini isteyemez.

⁴⁷³ Bkz. Kocaağa, 2018: 137 vd.

⁴⁷⁴ "...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. md. 158/II) maddesindeki ifaya ekli ceza koşulu (cezai şart) niteliğinde olduğundan burada bu tür ceza koşulu üzerinde durulması gerekmektedir..." (Yargıtay 19. HD, 15.02.2016 tarihli, 2015/9429 E, 2016/2276 K sayılı kararı - Berberoğlu Yenipınar, 2017: 60); Yargıtay 19. HD, 01.03.2016 tarihli, 2015/18494 E, 2016/3583 K sayılı kararından: "...taraflar arasında 01.08.2007 tarihli 5 yıl süreli bayilik 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, ..." (Berberoğlu Yenipınar, 2017: 61).

4.2.5. Tek Satıcının Denkleştirme İstemi

4.2.5.1. Denkleştirme İsteminin Tanımı ve Terim Sorunu

Sürekli borç ilişkisi niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesinin devamı süresince, tek satıcının asli edim yükümlülüklerinin başında gelen sürümü artırma borcunu yerine getirmek için sürekli bir gayret içinde olması gerektiği ve bunun doğal sonucu olarak da yapımıcının markasının müşteri çevresinin genişleyeceği şüphesizdir. Sözleşme boyunca artarak büyüyen bu müşteri çevresi, tek satıcının yatırımlarının, emek ve çabasının bir sonucudur. Yani tek satıcının maddi manevi gayreti neticesinde, bir müşteri portföyü oluşur.

Uzun süreli tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesiyle birlikte, tek satıcı kendi çabalarıyla yarattığı bu müşteri çevresini ister istemez yapımcıya bırakarak çekilmek durumundadır. Tek satıcının uzun süreli maddi manevi emekleri neticesinde yarattığı bu müşteri çevresini, sözleşmenin sona ermesi üzerine kaybetmesi sonucunda uğrayacağı menfaat kaybı ile, yapımıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra da bu müşteri çevresinden yararlanmaya devam etmesi nedeniyle elde edeceği kazancın denkleştirilmesi için yapılan talebe, “denkleştirme istemi” denilmektedir⁴⁷⁵. Bir başka anlatımla denkleştirme istemi, tek satıcının kendi emek ve çabasıyla yaratmış olduğu müşteri çevresinin ekonomik karşılığının kendisine ödenmesi istemidir⁴⁷⁶. Zira sözleşmenin sona ermesiyle birlikte, yapımıcı markasına ait mallar açısından tek satıcının kendi yarattığı bu müşteri portföyünden yararlanma şansı kalmayacaktır.

Yargıtayın bir kararında⁴⁷⁷ ise denkleştirme isteminin amacı şu şekilde izah edilmiştir:

“Mahkeme kararında da belirlendiği üzere, portföy tazminatının amacı, acentenin veya tek satıcının sözleşme ilişkisinin sona ermesi nedeniyle müvekkiline veya yapımıcı/sağlayıcıya kazandırdığı müşteri çevresini kaybetmesi nedeniyle doğan zararın, müvekkil veya yapımıcı/sağlayıcının oluşturulmuş olan bu müşteri portföyünden yararlanmaya devam ederek elde ettiği kazanç ile denkleştirilmesidir.”

Konu hakkında doktrinde terim birliği yoktur. Aynı kavram için doktrinde yaygın olarak, “denkleştirme talebi”⁴⁷⁸, “portföy akçası”⁴⁷⁹, “denkleştirme istemi”⁴⁸⁰, “müşteri tazminatı”⁴⁸¹ gibi kavramlar kullanılmıştır. Yargıtay kararlarında ise “müşteri tazminatı” ve

⁴⁷⁵ Erdem, 2003: 117.

⁴⁷⁶ Şenol, 2011: 242; Demir Gökyayla, 2013: 248.

⁴⁷⁷ Yargıtay 11. HD 05.04.2016 tarihli, 2015/7834 E, 2006/3665 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

⁴⁷⁸ Erdem, 2003: 117; Şenol, 2011: 240.

⁴⁷⁹ Tekinalp, 1998: 4.

⁴⁸⁰ İşgüzar, 1989: 160; Tandoğan, 1982: 33; Demir Gökyayla, 2013: 243.

⁴⁸¹ Teoman, 2004: 82; Altınok Ormancı, 2009: 475.

“portföy tazminatı” ifadelerine yer verilmiştir⁴⁸². 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 122. maddesinde ise madde başlığında terim olarak “denkleştirme istemi” kullanılmış bununla beraber madde metninin içinde denkleştirme istemiyle birlikte “tazminat” ifadelerine de yer verilmiştir. Doktrin ve uygulamadaki terimsel farklılıklar, denkleştirme isteminin düzenlendiği yasa metnine de yansımış görünmektedir.

Denkleştirme isteminin hukuki niteliği bakımından, bir mal varlığı zararının giderilmesi, klasik anlamda bir zararın tazmini olmaması nedeniyle bu çalışmamızda biz “denkleştirme istemi” terimini kullanmayı uygun gördük.

4.2.5.2. Denkleştirme İsteminin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’ndan Önceki Durumu

Yeni Ticaret Kanunumuzun 122. maddesi ile Türk hukukunda, acente sözleşmesi ve tek satıcılık sözleşmesinde (benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşmelerde) denkleştirme istemi ilk kez yasal düzenlemeye kavuşmuştur. Bu madde hükmü ile beraber, eski Ticaret Kanunu dönemindeki, öncelikli olarak acentenin ve peşi sıra tek satıcının denkleştirme istemi hakkında mevcut olan doktrinsel tartışmaların bir çoğu da son bulmuştur.

TTK m. 122 düzenlemesinden önce, acente ve tek satıcılık sözleşmelerinde acente ve tek satıcının denkleştirme talep hakkının bulunup bulunmadığı, bu hakkın sebebi, hukuki niteliği, talep koşulları ve hesaplama biçimi üzerinde doktrinde pek çok görüş bulunmaktadır. Bununla birlikte Türk doktrininde çoğunlukla, acentenin denkleştirme talep hakkının olması gerektiği⁴⁸³, bu hakkın sebebinin emek ve hakkaniyet ilkesi olduğu⁴⁸⁴, bu konuda kıyas yoluyla uygulanacak bir hüküm olmaması nedeniyle kanun boşluğunun TMK m.1 gereğince hakim tarafından doldurulması gerektiği⁴⁸⁵ görüşleri hakimdir.

Denkleştirme istemi hakkında yasal düzenlemenin olmadığı dönemde doktrinde savunulan, acentenin denkleştirme istemi hakkının kabul edilmesi gerektiği yönündeki çoğunluk görüşü, Yargıtay’ın vermiş olduğu ilkesel bir karar⁴⁸⁶ ile de kabul edilmiş ve uygulamada yer bulmuştur. Nitekim TTK m. 122 nin gerekçesinde;

⁴⁸² Yargıtay 19. HD 04.05.2000 tarihli 1999/7724 E, 2000/3470 K, 21.01.2013 tarihli, 2012/6027 E, 2013/957 K, 28.09.2016 tarihli, 2016/5707 E, 2016/12723 K, Yargıtay 11. HD 05.04.2016 tarihli, 2015/7834 E, 2006/3665 K sayılı kararları. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

⁴⁸³ Tekinalp, 1998: 2 vd. , ayrıca bkz. s.2.dn. 6; Ayan, 2008: 97; Erdem, 2003: 97; Kayıhan, 2011: 157 -158.

⁴⁸⁴ Tekinalp, 1998: 2, dn.13; Kayıhan, 2011: 157 -158; Demir Gökyayla, 2013: 245.

⁴⁸⁵ Erdem, 2003: 117-118; Tekinalp, 1998: 17; Ayan, 2008: 91; Tandoğan, 1982: 34.

⁴⁸⁶ 11. HD 20.06.1996 tarihli, 1996/2084 E, 1996/4544 K sayılı kararından : “Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere taraflar arasındaki uyumsuzluk, acentelik sözleşmesinin feshinden sonra acentenin kendi döneminde oluşturulan uzun süreli inşaat sigortası sözleşmesi nedeniyle sigortalı ettiren tarafından sigortacıya ödenen primlerden dolayı hak talep edip edemeyeceği noktasında toplanmaktadır. Uygulama ile doktrinde "portföy tazminatı" olarak adlandırılan bu alacağın tahsil imkânı TTK'nun sigorta hükümlerinde düzenlenmediği gibi, Sigorta Murakabe Kanunu'nda bu konuda özel bir düzenleme mevcut değildir. Bu durum karşısında uyumsuzluğun davanın niteliği ve davacının sıfatına göre, TTK'nun acentelik hükümleri ile BK'nun sözleşmenin feshi ile ilgili hükümlerine göre çözümlenmesi zorunlu bulunmaktadır.

Acentenin denkleştirme talebi Türk içtihat hukuku tarafından tanınmaktadır. Bu sebeple, Tasarının 122 nci maddesi yeni bir hukukî kurumu tanıtmamakta fakat ilk defa kanunî düzenlemeye kavuşturulmaktadır. Çünkü, Yargıtay 1996 yılında verdiği bir kararla olumlu bir kanun boşluğunu doldurmuş, hukukun geliştirilmesi yönünden önemli bir hizmet yapmış, ilkesel bir kararla denkleştirme talebinin dogmatik düzenine işaret etmiş, daha sonra içtihadını yerleştirmiştir.

demekle kanun koyucu, acentenin denkleştirme istemine ilişkin Türk hukuk uygulamasındaki boşluğun Yargıtay tarafından doldurulduğunun altını çizmiş ve denkleştirme isteminin yasal düzenleme öncesinde de uygulaması mevcut bir hukuki kurum olduğunu belirtmiştir.

Tıpkı acente sözleşmesinde olduğu gibi, yasal düzenlemenin olmadığı dönemde tek satıcılık sözleşmesinde denkleştirme istemi açısından da öğretide hakim görüş, tek satıcıya

TTK.'nun acentelik ücreti ile ilgili 129'uncu maddesinde acentenin sözleşmenin devamı süresince ücrete nasıl hak kazanacağı açıklandıktan sonra yine aynı dönem içinde ücretin ödenme şekli ve zamanı da 131'inci maddede düzenlenmiş bulunmaktadır. Ancak, dava konusu alacak fesihten sonraki döneme ilişkin bulunduğu sözleşme dönemine ilişkin bu hükümlerin dava konusu olayda uygulanması mümkün değildir. Fesihten sonraki komisyon alacağı ise (tazminat borcu) adı altında TTK.'nun 134'üncü maddesinde düzenlenmiş bulunmaktadır. Anılan maddenin ilk fıkrasına göre acente ancak, sözleşmenin haksız olarak feshedilmesi veya ihbar süresine uyulmadan sözleşmenin feshi halinde, başlanmış işlerin tamamlanmamasından dolayı uğradığı zararın tazminini isteyebilmesi mümkündür. Aynı maddenin ikinci fıkrasında ise ancak, ölüm, iflas veya hacir altına alınma sebebiyle sözleşmenin sona ermesi hallerinde acentenin münasip bir tazminat isteyebileceği hüküm altına alınmıştır. Görüldüğü gibi TTK.'nun da sözleşmenin feshine kusurlu davranışlarıyla neden olan acentenin tazminat adı altında komisyon alacağını tahsil edebileceğine ilişkin bir düzenleme mevcut değildir. Bu hak ancak fesihte kusurlu bulunmayan acente veya haleflerine tanınmıştır.

Eski Ticaret Kanunu'muzun 844'üncü maddesinin tekrarından ibaret olan 134'üncü maddesinin bu düzenleme şekli Türk doktrinince eleştiriliyor ise de bu eleştiri gerekçesi modern düzenlemelerin dikkate alınmadan eski hükmün tercih edilmesine ve acentenin kusuru bulunmayan diğer hallerin dikkate alınmadan düzenlemenin eksik yapıldığına ilişkin bulunmaktadır. Yoksa sözleşmenin feshinde acentenin kusurlu olmaması halinde acentenin tazminat talep edemeyeceğine ilişkin doktrinde bir görüş ileri sürülmüş değildir. Aksine olarak bu gibi hallerde acentenin tazminat adı altında hak istemesinin mümkün olduğu benimsenmektedir (Bkz. Dr. Y.Karayalçın, Ticaret Hukuku, Ank. 1968, sh. 534 vd.; Dr.S.Arkan, Ticari İşletme Hukuku, Ank., 1943, sh. 199 vd.).

Mukayeseli hukukta ise, İsviçre B.K.'nun 418'nci maddesinde, bu gibi durumlarda acentenin kusuru sebebiyle akdin feshi dışında acentenin tazminat adı altında mahrum kaldığı prim komisyon alacağını belli ölçüler içinde tazminat olarak talep edilebileceği hüküm altına alınmıştır.

Türk Borçlar Kanunu'nun 108'inci maddesinde ise, akdin feshinde kusursuz olan tarafa akdin hükümsüzlüğünden dolayı oluşan zararın tazminini talep hakkı tanınmış bulunmaktadır.

O halde, tüm bu açıklamalar karşısında bir acentenin sözleşmenin feshinde bir kusuru bulunmadığı takdirde kendi döneminde oluşturulan ve uzun süren sigorta sözleşmelerinden dolayı sigorta ettiren tarafından sigortacıya ödenen primler bakımından acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra mahrum kaldığı prim komisyon ücretlerinden dolayı muhik bir tazminat isteyebileceğinin kabulü gerekir. Buradaki kriter sözleşmeyi fesh eden sigortacının kusurlu olup olmaması değil, acentenin kusurlu olup olmaması halidir.

Dava konusu olayda da davacı sigorta acentesi kendi döneminde uzun süreli inşaat sözleşmeleri akdetmiş ve prim komisyon alacağına hak kazanmış bulunmaktadır. Sözleşmenin zeyilname ile uzatılması sigortacılık uygulamasında yeni birer sözleşme değil, sözleşme koşullarının günün şartlarına uydurularak devamını sağlamaya yönelik hukuki işlemlerdir. Bu nedenle yeni zeyilname dönemlerinde de önceki sözleşme ilişkisinin devam ettiğinin kabulü gerekir. Öte yandan davalı sigortacı sözleşmeyi fesihte sözleşmeden 25/2'nci maddesi uyarınca işlem yaptığına göre, davacı acentenin bir kusuruna da dayanmamış olduğu ortaya çıkmaktadır. Sözleşmenin 25/son fıkrasındaki tazminat talep edilemeyeceğine ilişkin şart ise BK. 99/2'nci maddesi hükmü gereğince mahkemece dikkate alınmaması gerekir.

Bu durum karşısında mahkemece, dava reddolunmayarak; olaya kıyasen uygulanması mümkün bulunan TTK.'nun 134/2'nci maddesi hükmü gereğince davacı acentenin talep edebileceği hakkaniyete uygun bir tazminat bu konudaki uzman bilirkişiler aracılığı ile saptanarak sonucuna göre karar verilmesi gerektiğinden kararın davacı yararına bozulması gerekmiştir.

Ve bu karara karşı karar düzeltme yoluna gidilmesi üzerine verilen 25.12.1996 tarihli 1996/6699 E, 1996/9192 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

denkleştirme talep hakkı tanınması yönündedir⁴⁸⁷. Doktrindeki çoğunluk görüşüne paralel olarak, Yargıtay 2000 yılında vermiş olduğu bir kararla⁴⁸⁸ tek satıcının denkleştirme istemi hakkına sahip olduğunu kabul etmiştir. Bu karara göre:

“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.I/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 gözönüne alınarak davacının talep edebileceği müşteri tazminatının miktarı yönünden konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar vermekten ibarettir.”

4.2.5.3. Denkleştirme İsteminin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Düzenlenmesi

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 122. maddesinde acentenin denkleştirme istemi düzenlenirken, maddenin son fıkrası ile tek satıcının denkleştirme istemi hakkı da açık bir biçimde kabul edilmiştir. Madde metni şu şekildedir:

II – Denkleştirme istemi

MADDE 122– (1) Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra;

- 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

⁴⁸⁷ İşgüzar, 1989: 177; Tekinalp, 1998: 17; Tandoğan, 2008: 59-60; Erdem, 2003: 117; Şenol, 2011: 253; Yavuz, 2012: 20.

⁴⁸⁸ Yargıtay 19. HD 04.05.2000 tarihli 1999/7724 E, 2000/3470 K, sayılı kararı. Aynı yönde, Yargıtay 19. HD 21.03.2008 tarihli, 2007/9285 E, 2008/2759 K, sayılı kararından: “ Dosyadaki yazılara kararın dayandığı delillerle gerektirici sebeplere ve özellikle sözleşmenin yapıldığı 20.12.1981 tarihinden sözleşmenin fesh edildiği 21.9.2001 tarihine kadar davalı firmanın ürettiği ... marka ürünlerini Türkiye Pazarında tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunduğunun anlaşılmasına, bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödemesinin hakkaniyet gereği olmasına...” (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

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.

4.2.5.4. Denkleştirme İsteminin Koşulları

TTK m. 122’de düzenlenen acentenin denkleştirme istemesinin koşullarını, tek satıcılık sözleşmesi açısından şu şekilde açıklayabiliriz.

Tek satıcının denkleştirme isteyebilmesinin ilk koşulu, maddenin 1. fıkrası uyarınca, sözleşmenin sona ermesidir. Aynı fıkranın a bendi gereği, bu koşulu, tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresinden, sözleşmenin bitiminden sonra yapımcının yararlanmaya devam etmesi koşulu izler. 1. fıkranın b bendine göre diğer bir koşul, sözleşmenin sona ermesi nedeniyle, tek satıcın kendi yarattığı bu müşteri çevresinden artık kazanç elde edemeyecek olmasıdır. Son olarak, aynı fıkranın c bendi gereğince, bu koşulların gerçekleşmesi halinde, somut olay açısından denkleştirme isteminin hakkaniyete uygun olması gerekir.

Yukarıda izah edilen koşulların başında gelen sözleşmenin feshinin, maddenin 3. fıkrası gereğince, tek satıcı açısından haklı bir nedene dayanmaksızın; yapımcı açısından ise haklı nedenle yapılmamış olması gerekir. Sözleşmenin bu şekilde feshi hallerinde tek satıcı denkleştirme isteminde bulunamaz.

Maddenin 4. fıkrasında, denkleştirme istem hakkından önceden vazgeçmenin mümkün olmadığı ve bu istemin sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde istenebileceği düzenlenmiştir.

Maddenin 5. fıkrasında tek satıcının denkleştirme istemi açısından bu madde hükmünün uygulanması için genel bir hakkaniyet koşulu getirilmiştir.

4.2.5.4.1. Sözleşmenin Sona Ermesi

Denkleştirme isteminin ilk koşulu sözleşmenin sona ermesidir.

Sözleşmenin hangi tür sona ermesinde denkleştirme istenemeyeceği hakkında TTK m. 122 f. 3 te düzenleme mevcuttur. Bununla beraber uygulamada karşılaşılan en önemli sorun,

hangi sona erme sebebinin tek satıcının haklı nedenle feshi ya da yapımcının olağan nedenle feshi kabul edilip edilmeyeceği, denkleştirme isteminde 3. fıkradaki koşullarının var olup olmadığının tespitine ilişkindir.

Zira tek satıcılık sözleşmelerinin sona ermesinde, feshin olağanüstü olmasında nedenin haklılığı; olağan fesihte ise fesih süresinin yeterliği ve bu bağlamda feshin haklılığı, yargıyı meşgul eden en önemli konulardır. Dolayısıyla tek satıcının denkleştirme isteminde tarafların mutabık olamamaları durumunda ilk bakılması gereken husus feshin oluş biçimidir. İlgili yasal düzenlemenin yapılmasından önce de gerek doktrinde gerekse yargı kararlarında, 3. fıkradaki koşulun varlığı, denkleştirme isteminin kabulü için ön koşul olarak aranmaktaydı⁴⁸⁹.

Yargıtay bu konuya bir kararında şu şekilde yer vermiştir⁴⁹⁰:

“2-)Davacı kâr kaybı haricinde elinde kalan yedek parça bedeli ve müşteri (portföy) tazminatının davalıdan tahsiline karar verilmesini istemiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin haklı sebeple feshi haricinde sözleşmede öngörülen veya makul bir sürede feshi halinde müşteri çevresini kaybeden ve ekonomik bakımdan güç durumda kalan tek satıcının bu sebeple tazminat isteyebileceğine dair davanın açıldığı tarih itibarıyla yasal bir düzenleme mevcut değildir (Yeni TTK’nun 122.madde). Ancak öğretide kabul edilmektedir.

Davacı ilk sözleşmenin 10.03.1997 tarihli sözleşmenin feshedildiği tarihe kadar davalı firmanın ürettiği ... marka araçları Türkiye pazarına tanıtılarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde geliştiren tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda münasip bir tazminat talebi hakkaniyet gereğidir.”

Yargıtay bu kararında, karara ilişkin somut olayın, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile getirilen m. 122 hükmünden önce gerçekleştiğini, ilgili yasa hükmünün bu olaya uygulanma imkanının olmamasıyla birlikte, yasal düzenleme öncesi dahi gerek doktrinde gerek yargı kararlarında, hakkaniyet gereği tek satıcının denkleştirme hakkının olduğunun kabul edildiğini, ancak buna karar verilebilmesi için öncelikle somut olayda haklı nedenle feshin veya fesih süresinin makul olup olmadığının tespiti gerektiğini belirtmiştir.

Gerek TTK m. 122 f. 3’teki düzenleme, gerekse yasal düzenleme öncesi doktrin ve uygulama birliğine göre, tek satıcının denkleştirme isteminde bulunabilmesi için sözleşmenin feshinin aşağıdaki haller dışında gerçekleşmesi gerekir;

a) Yapımcı tarafından haklı bir sebebe dayanılarak sözleşmenin feshedilmemesi, bir başka deyişle sözleşmenin sona ermesine tek satıcının sözleşmeye aykırı bir fiilinin sebep olmaması

⁴⁸⁹ Bkz dipnot 483 ve 73. sayfada belirtilen Yargıtay 19. HD 04.05.2000 tarihli 1999/7724 E, 2000/3470 K sayılı kararında zikredilen yazarlar.

⁴⁹⁰ Yargıtay 19. HD 21.03.2013 tarihli 2012/6027 E, 2013/957 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

gerekmektedir. Tek satıcı feshe kendi kusurlu ve haksız davranışlarıyla sebebiyet verdiyse, denkleştirme isteyemez.

b) Tek satıcı sözleşmeyi, yapımcının bir kusuru olmaksızın feshetmişse denkleştirme isteyemez.

Kanun koyucu 122. maddenin 3. fıkrasının gerekçesinde, bu fıkranın, talebin hakkaniyetle bağlantısını ortaya koyduğunu belirtmektedir. Yine aynı gerekçeye göre tarafların 3. fıkranın aksini kararlaştırması mümkündür.

Yukarıda belirtilen durumlar dışında, yani; tek satıcılık sözleşmesinin, tek satıcı tarafından haklı nedenle feshi, yapımcı tarafından olağan feshi veya yapımcı tarafından haksız feshedildiği hallerde, tek satıcının denkleştirme istemi hakkı vardır. Bu koşulun varlığı ise somut olayın değerlendirilmesiyle belirlenir.

4.2.5.4.2. Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Yapımcının Tek Satıcının Yarattığı Yeni Müşteri Çevresinden Menfaat Sağlamaya Devam Etmesi ve Tek Satıcının Bu Müşteri Çevresinden Artık Kazanç Sağlayamaması

TTK m. 122 f. 1 in a-b-c bentlerinde belirtilen koşullar, özellikle tek satıcılık sözleşmesinde denkleştirme istemi açısından birbirlerine bağlı ve tamamlayan üç koşuldur. Keza acentelik sözleşmesi açısından da böyle kabul edilmektedir. Bu fıkradaki koşulların birbirlerine eklenir tarzda düzenlendiğini kanun koyucu maddenin gerekçesinde de belirtmiştir.

Bu koşullardan ilki tek satıcının yeni bir müşteri çevresi yaratmış olması ve bu yeni müşteri çevresinden, sözleşmenin sona ermesinden sonra yapımcının yararlanmaya devam ediyor olmasıdır.

Yeni müşteriler, tek satıcı tarafından sözleşme süresi boyunca kendi emek ve gayretiyle elde edilen müşterilerdir⁴⁹¹. Bu müşterilerin daha önce yapımcının ürettiği malları satın almamış olması ya da yapımcıyla daha önceden bir ticari ilişki içinde bulunmamış olmaları beklenir⁴⁹². Tek satıcının yapmış olduğu reklam, tanıtım ve müşteri hizmetlerindeki faaliyetlerinin ve çabasının sonucu olarak, yapımcının ürettiği malları satın alan müşteriler yeni müşteri olarak kabul edilir. Yapımcının tek satıcının yarattığı bu yeni müşteri çevresinden sözleşme sonrası yararlanmaya devam edebilmesi için yeni müşterilerin, sürekli müşteri olması gerekmektedir. Bir başka anlatımla, tek satıcının denkleştirme istemine hak kazanabilmesi için edindiği yeni müşteri sürekli müşteriler olması gerekir. Sürekli müşteriler,

⁴⁹¹ Demir Gökyayla, 2013: 268.

⁴⁹² Şenol, 2011: 265; Ayan, 2008: 168; Demir Gökyayla, 2013: 268.

sözleşme konusu malları bir defa değil birden çok kez satın alan müşterilerdir⁴⁹³. Sürekli müşterinin, sözleşme konusu malları satın alma sıklığı, alımlar arasında geçen süre, tabii ki sözleşme konusu malların niteliğine göre farklılık gösterir. Tekstil sektöründe sürekli kabul edilebilecek bir müşterinin alışveriş yapma sıklığı ile beyaz eşya veya otomobil sektöründeki sürekli müşterinin mal alma sıklığı ve hayatı boyunca aldığı ürün sayısı aynı olamaz. Duruma göre aynı marka otomobilden ikinci kez satın alan müşteri, sürekli müşteri kabul edilmelidir⁴⁹⁴.

Denkleştirme isteminde bulunabilmek için tek satıcının yaratmış olduğu bu yeni müşteri çevresinden, sözleşmenin sona ermesinden sonra yapımıcının yararlanmaya devam ediyor olması gerekir. 1. fıkra hükmünde aranan ilk koşul budur. İkinci koşul ise bununla bağlantılı olarak tek satıcının kendi yarattığı bu yeni müşteri çevresinden artık kazanç elde edemeyecek olmasıdır. Tek satıcılık sözleşmesinde bu iki koşul birbirlerine bağlıdır.

Yapımıcının yeni müşteri çevresinden menfaat sağlamaya devam etmesi; tek satıcıya bırakılan bölgede ya bizzat satış yapması ya da oraya yeni bir tek satıcı yerleştirmesi sonucunda, tek satıcının yarattığı yeni müşteri çevresine ürünlerini pazarlamaya devam etmesi ve kazanç sağlaması demektir. Yapımcı tek satıcıya bırakılan bölgede ürettiği malları pazarlamaya devam ediyorsa veya edecekse, yeni müşteri çevresinden menfaat sağlamaya devam ettiğinin kabulü gerekir⁴⁹⁵.

Genellikle, yapımcı markasının tanınmışlığını, bilinirliğini ve bu markaya duyulan güveni, sözleşmenin devamı sırasında sarf ettiği maddi manevi emekle tek satıcı sağlamaktadır. Sözleşme süresi boyunca yapımcının markasının tanıtılması ve müşterilerin markaya olan güvenlerinin ve tercihlerinin devamının sağlanması, tek satıcının yatırımlarının ve faaliyetlerinin sonucunda oluşmaktadır.

Tek satıcı, asli edim yükümlülüğü olan sürümü artırma borcunu ve buna bağlı yan edimleri ifa ederken (reklam, tanıtım ve müşteri hizmetlerini yerine getirme faaliyetleri), kendi isim ve unvanını çoğunlukla yapımcının markasının ardına gizlemekte ve yapımcının markasıyla ve ticari organizasyonu ile olabildiğince bütünleşmektedir. Bunun neticesinde de tek satıcının yarattığı müşteri çevresi, sözleşme sona erse dahi, bildiği ve güvendiği markadan vazgeçmeyerek markayı takip edecek, çoğunlukla yapımcının mallarını kimin pazarladığını önemsemeyecektir. Müşteri çevresinin markaya bağlılığı sonucunda da, sözleşmenin sona ermesi neticesinde artık yapımcının mallarını pazarlayamayacak olan tek satıcı açısından, kendi yarattığı müşteri çevresinden kazanç elde etmek mümkün olmayacaktır.

⁴⁹³ Şenol, 2011: 267-268; Demir Gökyayla, 2013: 269; Ayan, 2008: 171.

⁴⁹⁴ Ayan, 2008: 171.

⁴⁹⁵ Demir Gökyayla, 2013: 270; Şenol, 2011: 268-269.

Tek satıcının denkleştirme isteminde bulunabilmesi için gerekli olan, 122. maddenin 1. fıkrasında düzenlenen bu ilk iki koşul, özellikle tek satıcılık sözleşmeleri açısından gerçekleşmesi birbirine bağlı ve birbirini tamamlayan koşullardır. Genellikle birincisinin varlığı ve gerçekleşmesi, diğerinin de varlığının kabulü sonucunu doğurur. Kendine özgü yapısı olan ve uzun süreli borç ilişkisi niteliğindeki tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcının yükümlülükleri ve bu yükümlülükleri gereği gibi ifa ettiğinin kabulü, bizi sözleşme süresince tek satıcının yeni müşteri çevresi yarattığının kabulü sonucuna götürür. Aksi takdirde yapımcıdan beklenen, sözleşmedeki yükümlülüklerini gereği gibi ifa etmeyen, kusurlu tek satıcıyla sözleşmeyi sürdürmemesi, haklı nedenle sözleşmeyi feshetmesi olacaktır.

122. maddenin 1. fıkrasının c bendinde düzenlenen, denkleştirme isteminin üçüncü koşulu olan “hakkaniyet” koşulu ile ilgili kanun koyucunun gerekçesi şu şekildedir:

“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 gözardı 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.”

Hakkaniyet koşulunu düzenleyen c bendinin gerekçesinde açıkça ve uzun uzun izah edildiği üzere, acentenin denkleştirme isteminde, sözleşme yükümlülüklerini gereği gibi yerine getirme gayreti içinde olan acente açısından hakkaniyet şartının gerçekleştiği kanun koyucu tarafından kabul edilmektedir. Zira yeni müşteri çevresi yaratmak, marka bile olsa bir ürüne yeni müşterilerin yönelimini sağlamak emek ve çabayla mümkündür. Yeni müşteri çevresinin oluşturulduğunun kabulü ortada yeterli bir gayretin varlığını kanıtlar ki bu da hakkaniyet şartının kural olarak gerçekleşmesi anlamına gelir.

Yargıtay, 11. HD 05.04.2016 tarihli 2015/7834 E, 2016/3665 K sayılı kararında⁴⁹⁶:

“Mahkeme kararında da belirlendiği üzere, portföy tazminatının amacı, acentenin veya tek satıcının sözleşme ilişkisinin sona ermesi nedeniyle müvekkiline veya yapımcı/sağlayıcıya kazandırdığı müşteri

⁴⁹⁶ Yargıtay 11. HD 05.04.2016 tarihli 2015/7834 E, 2016/3665 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

çevresini kaybetmesi nedeniyle doğan zararın, müvekkil veya yapımcı/sağlayıcının oluşturulmuş olan bu müşteri portföyünden yararlanmaya devam ederek elde ettiği kazanç ile denkleştirilmesidir. Yine mahkeme gerekçesinde TTK'nın 122. maddesine göre portföy tazminatı talebi yönünden davacı ile davalı ... arasındaki sözleşme ilişkisinin sona erdiği, sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğu belirlenmiştir”

demiş ve 122. maddenin 1. fıkrasında belirtilen denkleştirme istemine ilişkin koşulların varlığının ve sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesinin tespitinin ardından, hakkaniyet gereği tek satıcının denkleştirme isteminin kabul edilmesi gerektiğine karar vermiştir.

Yukarıda ilk iki koşula ilişkin açıklamalarımız ve üçüncü koşula ilişkin kanun koyucunun gerekçesinin, konu hakkındaki yukarıda yer verilen yargı kararıyla birlikte değerlendirilmesi sonucunda; sözleşmenin haklı nedenle feshinin söz konusu olmadığı uzun süreli tek satıcılık sözleşmelerinde, sözleşmenin devamı süresince yükümlülüklerini gereği gibi ifa eden tek satıcı açısından, TTK m.122 f.1’de denkleştirme isteminin kabulü için aranan koşulların gerçekleştiğinin kabul edildiğini söylemek mümkündür. Bununla beraber hakkaniyet koşulu, her somut olayın özelliğine göre hakim tarafından değerlendirilecektir.

Hakkaniyet koşulu aynı zamanda denkleştirme isteminin bir tazminat olarak kabul edilmediğinin de göstergesidir. Maddenin gerekçesinde de belirtildiği gibi, denkleştirme istemi hakkaniyet gerekçesine oturtulduğu için bir mal varlığı zararının giderilmesi olarak algılanmamalıdır. Madde metninde tazminat kelimesi geçmekle birlikte, tazminat olduğu kabul edilseydi, zarar ile kusur ve bunlar arasında illiyet bağı aranması gerekirdi. Oysa kanun koyucu, denkleştirme istemini hakkaniyet koşuluna bağlayarak, bunun tazminat olmadığının altını çizmiştir.

4.2.5.5. Denkleştirme İsteminin Süresi ve Denkleştirme İsteminden Önceden Vazgeçilememesi

TTK m.122 f. 4’de denkleştirme isteminin talep edilme süresi bir yıl olarak düzenlenmiştir. Tek satıcı, sözleşmenin feshinden itibaren 1 yıl içinde denkleştirme istemini yapımcıya karşı ileri sürebilir. Madde metninden bu sürenin zamanaşımı süresi mi yoksa hak düşürücü süre mi olduğu anlaşılmamaktadır.

Maddenin gerekçesinde;

“Bu bir yıllık sürenin zamanaşımı süresi mi yoksa hak düşürücü süre mi olduğu sorunu hükümde açık bırakılmıştır. Bunun sebebi, hukuk geliştirme olanaklarının önünün kapatılmamasıdır. Öğreti ve yargı kararları menfaat dengesine uygun en iyi çözümü “hukuk” olarak ortaya koymalıdır. Alman öğretisinde

bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğu görüşü hakimdir. Bunun sebebi olarak hükmün niteliği gösterilir.”

şeklinde bir açıklama getirilerek, konunun tespitinin özellikle doktrin ve yargı kararlarına bırakıldığı belirtilmiştir. Bununla beraber, gerekçede Alman öğretisindeki yaygın görüşten bahsedilmek suretiyle, kanun koyucunun konu hakkındaki kendi görüşünü ifade etmeye çalıştığını düşünmekteyiz.

Yargıtay yasada düzenlenen denkleştirme istemindeki bir yıllık süreyi, hak düşürücü süre olarak kabul etmiştir. Bir kararında⁴⁹⁷: “2-)Mahkemece ıslah edilen kısım yönünden 6102 Sayılı TTK'nun 122/4. maddesinde öngörülen hak düşürücü süre gözetilmeksizin yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir”. diyerek, yerel mahkeme kararındaki denkleştirme isteminin ıslah edilen kısmının kabulüne ilişkin olan bölümünü, ilgili maddedeki sürenin hak düşürücü süre olması ve ıslah talebinin bir yıl içinde yapılmaması nedeniyle kabulünün doğru olmadığı gerekçesiyle bozmuştur.

TTK m.122 f.4’ de göre tek satıcı denkleştirme isteminden önceden vazgeçemez. Yani taraflar sözleşmeyle, tek satıcının denkleştirme isteminde bulunmayacağını sözleşmenin feshinden önce kararlaştıramazlar⁴⁹⁸. Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmesinin imzalanmasından sonra bazı hallerde, vazgeçmenin geçerli olacağı maddenin gerekçesinde belirtilmiştir. Buna göre, hile düzeyinde olmamak ve kanunu dolanmamak şartıyla, tek satıcılık sözleşmesinin yapılmasından sonra denkleştirme isteminden vaz geçmek mümkündür. Bununla birlikte denkleştirme isteminden vazgeçmenin, tek satıcının serbest iradesiyle yapıldığının, bu konuda herhangi bir zorlama ya da dayatmanın olup olmadığının hakim tarafından araştırılması gerekmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinin tarafların anlaşması suretiyle sona erdirilmesi durumunda, ikale sözleşmesinde denkleştirme isteminin talep edilmeyeceğinin kararlaştırılması, bu duruma örnek olarak verilebilir⁴⁹⁹.

4.2.5.6. Denkleştirme İsteminin Hesaplanması

Denkleştirme isteminin nasıl hesaplanacağına dair yeni düzenlemede bir açıklama yoktur. TTK m.122 f.2’ de denkleştirme istemine ilişkin bir üst sınır getirilmiştir. Buna göre: *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.* Maalesef bu düzenleme hesabın nasıl

⁴⁹⁷ Yargıtay 19. HD 30.03.2017 tarihli 2016/14866 E, 2017/2604 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi: 24.01.2018)

⁴⁹⁸ Demir Gökyayla, 2013: 284.

⁴⁹⁹ Demir Gökyayla, 2013: 284 dn. 1289; Şenol, 2011: 276.

yapılacağını izahtan çok uzaktır. Kanun koyucu sadece denkleştirme isteminin üst sınırını belirlemiştir. Hatta maddenin gerekçesinde de belirttiği gibi, bu madde hükmünün emredici olup olmadığı sorununu ve ayrıca hesabın yapılma biçimini yargıya ve öğretiyeye bırakmıştır.

Yasal düzenlemeyle getirilen denkleştirme istemine ilişkin üst sınır, 6102 sayılı yasadan önce doktrindeki görüşlere⁵⁰⁰ ve yargı kararlarına da yansımıştır. Yargıtay, TTK m.122 düzenlemesi öncesi bir kararında şöyle hüküm tesis etmiştir⁵⁰¹:

“Portföy tazminatının tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi, sözleşmenin haksız feshi ile davacı yönünden oluşan ekonomik kayıp ve diğer unsurlar gözetilerek hakkaniyete uygun olarak belirlenmesi özel ve teknik bilgiyi gerektirdiğinden, miktarı yönünden uzman bilirkişi kurulundan rapor alınması gerektiği dairemizin emsal uygulamalarında kabul edilmiştir. Mahkemece alınan bilirkişi raporunda doktrindeki görüşlere paralel olarak portföy tazminatının davacı şirketin son beş yılın ortalama yıllık kazancı, son yılın kazancı ve son iki yılın ortalama kazancına göre belirlenebileceği belirtilmiş ise de, davacının talep edebileceği portföy tazminatı miktarı mahkemenin takdirine bırakılmıştır. Bu durumda mahkemece gerektirici nedenleri irdelenmek suretiyle bilirkişi raporunda belirtilen seçenekler gözetilerek hüküm kurulması, bilirkişi raporu yeterli görülmezse oluşturulacak yeni bir uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak, sonucuna göre bir karar verilmesi gerekirken yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir.”

Türk Ticaret Kanunu 122. madde ile getirilen üst sınıra ilişkin düzenleme; kanunda hüküm olmayan dönemde gerek doktrinde önerilen gerekse Yargıtay’ca uygulanması uygun görülen hesaplama biçimine benzerdir.

Yargıtay yakın tarihli bir kararında⁵⁰² denkleştirme istemi hesap usulüne ilişkin şu şekilde bir hüküm tesis etmiştir:

“Mahkemece yapılacak iş konusunda uzman kişilerden oluşacak bir bilirkişi kuruluna dosya tevdi edilerek tarafların ticari kayıtları incelenip değerlendirilerek TTK’nın 122.maddesinde acentanın denkleştirme tazminatı (portföy tazminatı) koşullarının somut olayda oluşup oluşmadığı hususunun hakkaniyete de riayet edilerek değerlendirilmesinden sonra portföy tazminatı talep koşullarının oluşması halinde TTK madde 122/2’deki yöntemle davacının davalıya yaptığı ticaret kapsamında son 5 yılda elde ettiği karın ortalaması dikkate alınarak davalıdan talep edebileceği tazminat tutarını hesaplarmaktan ibarettir.”

Hesaplanma biçimine ilişkin ilgili maddede herhangi bir açıklama bulunmaması ve madde gerekçesinde bu hesaplama usulünün yargı ve öğretiyeye bırakıldığıının belirtilmesi nedeniyle denkleştirme istemi; tarafların ekonomik durumları, sözleşme konusu malların

⁵⁰⁰ Teoman, 2004: 82; Erdem, 2003: 111. Ertabak, 2009: 78 vd.

⁵⁰¹ Yargıtay 19. HD 21.03.2008 tarihli 2007/9285 E, 2008/2759 K sayılı kararı. (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası erişim tarihi 24.01.2018)

⁵⁰² Yargıtay 19. HD 18.01.2018 tarihli 2016/1758 E, 2018/127 K sayılı kararı.

niteliği, tek satıcı tarafından yaratılan marka bilinirliği ve yeni müşteri çevresinin büyüklüğü gibi somut olayın tüm koşullarının hakim tarafından değerlendirilmesi suretiyle her somut olay özelinde hesaplanacaktır. Bu şekilde hesaplanan denkleştirme istemi pek tabii ki kanunun belirtmiş olduğu üst sınırı geçemeyecektir.



SONUÇ

Tek satıcılık sözleşmeleri, ekonomik hayatta, üretilen malların çeşitliliğinin ve üretim miktarlarının artması sonucu yapımcıların, malların daha geniş bir pazarda satılmasını sağlamak ve satış miktarlarını artırmak için farklı ve yeni pazarlama biçimleri arayışları neticesinde ortaya çıkmıştır.

Günümüz piyasalarında, bilişim ve teknolojik gelişmeler sayesinde rekabetin artması ve üretilen malların dağıtımının kolaylaşması sonucu yapımcılar, özellikle dış piyasalara mal pazarlamak, bu yeni pazarlarda markalarının bilinirliğini ve ürettikleri malların sürümünü artırmak istemekte ve bu dış satımda çoğunlukla tek satıcılarla çalışmayı tercih etmektedirler. Bu nedenlerle tek satıcılık sözleşmeleri, ekonomik hayatta gittikçe daha yaygın kullanılan kimi zaman vazgeçilmez sözleşmeler haline gelmiştir.

Yapımcının ürettiği malların tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekel hakkına sahip olarak satmak üzere bedeli karşılığında tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcının da sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satmak ve bu malların sürümünü arttırmak yükümlülüğünü üstlendiği tek satıcılık sözleşmesi, Türk Hukukunda kanunlarda düzenlenmemiştir. Sözleşme özgürlüğü gereği taraflarca kararlaştırılan “kendisine özgü yapısı olan” bir sözleşmedir. Sözleşmeye sui generis yapısını, tarafların hak ve yükümlülüklerinin özellikleri verir.

Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasında iki farklı ilişki vardır. Birincisi, taraflar arasındaki temel yükümlülüklerin düzenlendiği sürekli nitelikteki temel ilişkidir. Tek satıcıya sürümü artırma borcu ve tek satış hakkı veren bu birinci ilişki çerçeve niteliğindeki sözleşme ile düzenlenir. Bu çerçeve sözleşme taraflara birel sözleşmeler akdetme yükümlülüğü yükler. Bu doğrultuda kurulan birel sözleşmeler ise taraflar arasındaki ikinci ilişkiyi oluşturur. Birel sözleşmeler yapımcıya malları tek satıcıya teslim etme, tek satıcıya da bunların parasını yapımcıya ödeme borcu yükler.

Tam iki tarafa borç yükleyen tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının en önemli asli edim yükümlülüğü, sözleşme konusu malların sürümünü artırmaktır. Bu borcunu yerine getirmek için tek satıcı öncelikle birel sözleşmelerle yapımcıdan mal satın almak zorundadır. Yani sürümü artırma borcu ifa edebilmek için öncelikle tek satıcının alım yükümlülüğünü yerine getirmesi gerekir. Ayrıca daha yüksek miktarlarda mal satışı sağlamak için gerekli tüm reklam ve tanıtım faaliyetlerini yapmak, müşteri çevresini büyütmek ve yapımcının markasının bilinirliğini sağlamak durumundadır.

Tek satıcılık sözleşmesi, tarafların uzun süreli işbirliği içerisinde olmaları sebebiyle yoğun bir güven ilişkisi gerektirir. Tarafların birbirlerine duyduğu bu güvene dayalı uzun süreli ilişki tek satıcıya, yapımının menfaatlerini koruma borcu yükler. Tek satıcıya yüklenen yapımının menfaatlerini koruma borcundan ise sadakat yükümlülüğü doğar. Bu sadakat yükümlülüğü kapsamında tek satıcı, aynı zamanda yapımcıya bilgi vermek, sözleşme konusu mallarla rekabet etmemek, sır saklamak ve yapımının talimatlarına uymakla yükümlüdür.

Tek satıcının tüm bu yükümlülüklerinin karşılığı olarak kendisine yapımçı tarafından tek satış hakkı tanınır. Belli bir coğrafi bölge için verilen tek satış hakkı bu sözleşmenin en önemli özelliği ve unsurudur.

Tek satıcıya tanınan tekel hakkı, yapımcıya, sözleşme bölgesine doğrudan satış yapmama yükümlülüğü yükler. Yapımının bu asli edim yükümlülüğü aynı zamanda bir yapmama (kaçınma) borcudur. Yapımcı, aynı zamanda kendisinden mal alan diğer satıcıların da sözleşme bölgesine satış yapmamaları için gerekli tüm tedbirleri almakla yükümlüdür. Yapımcı, sözleşme bölgesine doğrudan satış yapma hakkını belli bir alıcı grubu için sözleşmeyle saklı tutabilir.

Yapımının asli edimlerinden biri de malları teslim yükümlülüğü olup, bu yükümlülük sözleşmede kararlaştırılmamış bile olsa, tek satıcılık sözleşmesinin niteliği gereği mevcuttur. Haklı bir neden olmadığı sürece yapımçı, tek satıcının siparişlerini karşılamak, sözleşme konusu malları teslim etmekle yükümlüdür.

Tıpkı tek satıcıda olduğu gibi yapımının da tek satıcıya karşı sadakat yükümlülüğü vardır. Bu sadakat yükümlülüğünden, tek satıcıyı destekleme borcu doğar. Yapımcı, tek satıcı ile işbirliği yaparak onun faaliyetlerini kolaylaştırmak için ona gerekli belge ve malzemeleri temin ve teslim etmekle yükümlüdür. Ayrıca sözleşme konusu malların üretimi, çeşitleri vs gibi önemli konulardaki değişikliklerle ilgili olarak tek satıcıyı bilgilendirmelidir. Bu tür bilgilendirmeler, tek satıcının gerekli önlemleri almasına, değişiklikleri yapmasına olanak sağlayacak bir sürede olmalıdır.

Kendine özgü yapısı olan ve kanunlarımızda düzenlenmemiş tek satıcılık sözleşmesinde taraflar arasında bir uyuşmazlık olması halinde, sözleşmeye uygun düştüğü ölçüde, öncelikle benzer sözleşme tiplerine ilişkin kanun hükümleri kıyas yoluyla uygulanır ve gerektiğinde de Türk Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerine başvurulur. Uyuşmazlığın bu şekilde çözülememesi halinde mahkeme içtihatlarıyla belirlenmiş örf ve adet hukuku uygulama alanı bulur. Örf ve adet hukukunda da uygulanacak bir kural bulunamaması halinde, TMK m.1 uyarınca hâkimin hukuk yaratma yoluna gitmesi söz konusu olacaktır.

Tek satıcılık sözleşmesinde tarafların asli edimlerinin süreklilik göstermesi nedeniyle sözleşme sürekli borç ilişkisi niteliğindedir. Sürekli borç ilişkisi niteliği taşıyan tüm sözleşmelerde olduğu gibi bu unsur özellikle sözleşmenin sona ermesinde önem arz etmektedir.

Tüm sürekli borç ilişkisi niteliğinde olan sözleşmeler gibi belirsiz süreli akdedilen tek satıcılık sözleşmelerinin de her zaman olağan fesih yoluyla sona erdirilmesi mümkündür. Tarafların olağan fesih süresi konusunda anlaşamamaları halinde, konu hakkında yasal bir düzenleme olmadığı için feshi ihbar süresi, somut olayın koşulları dikkate alınarak hakim tarafından takdir edilecektir.

İster belirli süreli olsun ister belirsiz süreli, tek satıcılık sözleşmelerinin, haklı nedenin ortaya çıkması halinde, taraflarca bildirimsiz olarak derhal feshi mümkündür. Taraflar arasındaki güven ilişkisine dayalı işbirliğinin ve sadakat yükümlülüğünün çok önemli olduğu tek satıcılık sözleşmelerinde, karşılıklı güveni sarsacak bir durumun ortaya çıkması ve bu durumun sözleşmenin devamını çekilmez hale getirmesi halinde, sözleşme haklı nedenle feshedilebilir. Tarafların haklı nedenin varlığı konusunda anlaşamamaları halinde yine takdir hakimin olacaktır.

Tek satıcılık sözleşmesinin her türlü feshinde tarafların somut olayın koşullarına göre, zararların giderilmesine ilişkin karşılıklı talep hakları mevcuttur. Haklı nedenle fesihte, zarar gören tarafın tazminat isteme hakkı her zaman vardır. Olağan fesihte ve haklı nedenle fesihte duruma göre; tek satıcının maliyeti karşılanamayan yatırımlarına ilişkin tazminat isteme hakkı ve tek satıcının stokunda kalan malların iadesini talep hakkı bulunmaktadır.

Sözleşmenin feshi, özellikle ekonomik açıdan güçsüz taraf olan tek satıcı için olumsuz etkiler yaratır. Tek satıcıyı bu olumsuz etkilere karşı korumak, sözleşme süresi boyunca yaratmış olduğu yeni müşteri çevresini yapımcı lehine kaybetmiş olmasının ekonomik sonuçlarını dengelemek için tek satıcılar lehine denkleştirme isteminde bulunma hakkı tanınmıştır. Yasal düzenlemeden yoksun tek satıcılık sözleşmesi hakkında mevcut tek düzenleme TTK m. 122 hükmü ile getirilen denkleştirme isteminde bulunma hakkına ilişkindir.

KAYNAKÇA

- Altınok - Ormancı, P. (2009). “Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler”. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*. 58(3): 451 - 480.
- Aral, F. ve Ayrancı, H. (2015). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. Yetkin Yayınları, Ankara.
- Atamer, Y. M. (2001). *Sözleşme Özgürlüğünün Sınırlandırılması Sorunu Çerçevesinde Genel İşlem Şartlarının Denetlenmesi*. İstanbul.
- Atamer, Y. M. (2012). “Yeni Türk Borçlar Kanunu Hükümleri Uyarınca Genel İşlem Koşullarının Denetlenmesi - TKHK m. 6 ve TTK m. 55, F. 1, (f) ile Karşılaştırmalı Olarak”. B, Şit (Ed.). *Türk Hukukunda Genel İşlem Şartları Sempozyumu*. Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, s. 7-78.
- Ayan, Ö. (2008). *Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı*. Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Barlas, N. (2008). “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmenin Özellikleri”. N, Barlas. *Makalelerim Cilt: 1*. Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Berberoğlu Yenipınar, F. (2017). *Ticari Davalar&Cezai Şart*. Ankara.
- Buz, V. (2005), *Medeni Hukukta Yenilik Doğuran Haklar*, Yetkin Yayınları, Ankara.
- Demir Gökyayla, C. (2013). *Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)*. Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Dirican, G. (2007). *Eser Sözleşmesinde Temerrüde Dayalı Cezai Şart ve Uygulaması*. İstanbul.
- Erdem, H. E. (2003). “Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı)”. A, Kaya (Ed.). *Bilgi Toplumunda Hukuk, Ünal Tekinalp’e Armağan Cilt I*. Beta, İstanbul, s. 91-120.
- Eren, F. (2008). “İsimsiz Sözleşmelere İlişkin Bazı Sorunlar”. D. A., Karaman (Ed.). *Prof. Dr. Turgut Akıntürk’e Armağan*. Beta, Ankara, s. 85-111.
- Eren, F. (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Yetkin Yayınları, Ankara.
- Eren, F. (2017). *Borçlar Hukuku Özel Hükümler*. Yetkin Yayınları, Ankara.
- Ertabak, Ü. (2009). *Tek Satıcının “Müşteri Tazminatı” Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması*. Legal Yayıncılık, İstanbul.
- Gümüş, M. A. (2013). *Borçlar Hukuku Özel Hükümler Cilt I*. İstanbul.
- Günay, C. İ. (2002). *Cezai Şart (BK m. 158-161)*. Ankara.

- Gürzumar, O. B. (1995). *Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukukten Korunması*. Beta, İstanbul.
- Hatemi, H. ve Gökyayla, E. (2011). *Borçlar Hukuku Genel Bölüm*. İstanbul.
- İnan, N. (1993). "Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler". *Batider*, XVII(2): 55-77.
- İşgüzar, H. (1989). *Tek Satıcılık Sözleşmesi*. Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara.
- Kayıhan, Ş. (2011). *Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi*. Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Kılıçoğlu, A. M. (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. Turhan Kitabevi, Ankara.
- Kırca, Ç. (1997). *Franchise Sözleşmesi*. Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara.
- Kocaaga, K. (2018). *Ceza Koşulu*. Yetkin Yayınları, Ankara.
- Kocayusufpaşaoğlu, N. (2001). *Borçlar Hukuku, Genel Hükümler*. İstanbul.
- Nomer, H. N. (2015). *Borçlar Hukuku Genel Hükümler*. İstanbul.
- Oktay, S. (1995-1996). "İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması". *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, LV(1-2): 263-296.
- Seliçi, Ö. (1977). *Borçlar Kanununa Göre Sözleşmelerden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi*. Fakülteler Matbaası, İstanbul.
- Şenol, N. (2011). *Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları*. Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Tandoğan, H. (1982). "Tek Satıcılık Sözleşmesi". *Batider*, XI(4): 1-36.
- Tandoğan, H. (2008). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*, Cilt (I/1). Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Tandoğan, H. (2010). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*, Cilt (II). Vedat Kitapçılık, İstanbul.
- Tekinalp, G. (1972). *Acenta Sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı*. Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara.
- Tekinalp, Ü. (1998). "Türk Hukukunda Acentanın "Portföy Akçası" Talebi". Y, Karayalçın (Ed.). *Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan*. Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, s. 1-17.
- Tekinay, S. S., Akman, S., Burcuoğlu, H. ve Altop, A. (1993). *Tekinay Borçlar Hukuku, Genel Hükümler*. İstanbul.
- Teoman, Ö. (2001). "Tek Satıcılık Hakkının Üçüncü Kişiler Tarafından İhlali Durumunda Haksız Rekabete İlişkin Kuralların Uygulanma Olanığı". Ö, Teoman. *Otuz Yıl Ticaret Hukuku: -Tüm Makalelerim- Cilt:2*. Beta, İstanbul.
- Teoman, Ö. (2004). "Tek Satıcılık - Portföy Tazminatı". *Yaşayan Ticaret Hukuku: Cilt I: Hukuki Mütalaalar: Kitap 11*. Vedat Kitapçılık, İstanbul.

- Yavuz, C., Acar, F. ve Özen, B. (2012). *Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)*. Beta, İstanbul.
- Yeşiltepe, S. Ö. (2007). “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi”. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 13(1-2): 169-191.
- Zevkliler, A. ve Gökyayla, K. E. (2017). *Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri*. Turhan Kitabevi, Ankara.

İnternet Kaynakları

www.kazanci.com.tr (erişim tarihi: 24.01.2018)



ÖZGEÇMİŞ

Adı ve SOYADI	Gaye KAYA
EĞİTİM DURUMU	
Mezun Olduğu Lise	Ankara Bahçelievler Deneme Lisesi
Lisans Diploması	Ankara Üniversitesi, Hukuk Fakültesi
Yabancı Dil	İngilizce
İŞ DENEYİMİ	
Çalıştığı Kurumlar	Serbest Avukat
E-Posta	gayekaya@superonline.com