

T.C.
ÇAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI

TÜRK HUKUKUNDA FRANCHISING SÖZLEŞMESİ

Nafiye Merve KALKAN

Tez Danışmanı : Dr. Öğr. Üyesi Orhan ÇETİN
Jüri Üyesi : Prof. Dr. Nihat TAŞDELEN (Dicle Üniversitesi)
Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üyesi Kemal ATASOY

YÜKSEK LİSANS TEZİ

MERSİN / EYLÜL 2021

ONAY

20193036 numaralı öğrencimiz olan **Nafiye Merve KALKAN** tarafından hazırlanan **“Türk Hukukunda Franchising Sözleşmesi”** başlıklı bu tez çalışması jürilerimiz tarafından **OYBİRLİĞİ** ile **ÖZEL HUKUK** Anabilim Dalında **YÜKSEK LİSANS TEZİ** olarak kabul edilmiştir.

“Enstitü Müdürlüğünde kalan asıl sureti imzalıdır.”

Asıl Üye - Üniv. İçi - Tez Danışmanı- Jüri Başkanı: Dr. Öğr. Üyesi Orhan ÇETİN

“Enstitü Müdürlüğünde kalan asıl sureti imzalıdır.”

Asıl Üye - Üniv. Dışı - Jüri Üyesi: Prof. Dr. Nihat TAŞDELEN
(Dicle Üniversitesi)

“Enstitü Müdürlüğünde kalan asıl sureti imzalıdır.”

Asıl Üye – Üniv. İçi – Jüri Üyesi: Dr. Öğr. Üyesi Kemal ATASOY

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.

“Enstitü Müdürlüğünde kalan asıl sureti imzalıdır.”

30/09/2021

Doç. Dr. Murat KOÇ

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

NOT: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu’ndaki hükümlere tabidir.

İTHAF

Tez yazım sürecinde bana destek olan herkese...

ETİK BEYANI

Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dökümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde ve ortaya çıkan sonuçlarda herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

30/09/2021

Nafiye Merve KALKAN

TEŞEKKÜR

Tez çalışmam sırasında bilgi ve tecrübeleri ile bana yol gösteren danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Orhan ÇETİN'e teşekkürlerimi ve şükranlarımı borç bilirim. Ayrıca bu süreçte benden desteğini esirgemeyen canım aileme, yardımcı olan arkadaşlarıma ve yanımda olan herkese teşekkür eder, çalışmamın tüm ilgililere yararlı olmasını dilerim.

Nafiye Merve KALKAN



ÖZ

TÜRK HUKUKUNDA FRANCHISING SÖZLEŞMESİ

Nafiye Merve KALKAN

Yüksek Lisans Tezi, Özel Hukuk Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Orhan ÇETİN

Eylül 2021, 128 Sayfa

Çalışma konumuzu “Türk Hukukunda Franchising Sözleşmesi” oluşturmaktadır. Franchising sözleşmesinin tanımı ve unsurlarının, Türk Borçlar Kanunu ve diğer kanunlarda düzenlenmemiş olması, sözleşmenin içerdiği edimlerin sayısının çok olması ve bu edimlerin somut ilişkilerde farklılıklar göstermesi, bir takım hukuki problemlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu sebeple franchising sözleşmesini hukuki niteliği, unsurları, sözleşme dolayısıyla tarafların sahip olduğu hak ve yükümlülükler ve sözleşmenin sona ermesinin nedenleri ve sonuçları bakımından franchising sözleşmesini inceleme zorunluluğu meydana gelmiştir.

Çalışmamız dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde franchising sözleşmesinin daha iyi anlaşılabilmesi için, franchise kavramı açıklanmış ve franchising sözleşmesinin tanımı yapılarak, tarihsel gelişimine değinilmiştir.

Çalışmamızın ikinci bölümünde, franchising sözleşmesinin hukuki niteliği üzerinde durulmuştur. Franchising sözleşmesinin şeklinden bahsedilmiş ve unsurları açıklanmıştır. Akabinde franchising sözleşmesinin, benzer sözleşmeler ile ayrıntılı bir biçimde karşılaştırılması yapılmıştır.

Çalışmamızın üçüncü bölümünde ise franchising sözleşmesinde tarafların yükümlülükleri, Türk hukuk mevzuatında uygulanan ve kıyasen uygulanabilecek hükümler ve Yargıtay kararları ışığında açıklanmıştır.

“Franchising Sözleşmesinin Sona Erme Nedenleri ve Sona Ermenin Sonuçları” başlıklı, çalışmamızın son bölümünde ise, franchising sözleşmesinin sona erme sebepleri ve bu sona erme durumunun ortaya çıkardığı sonuçlar üzerinde durulmuştur.

Anahtar Kelimeler: franchise sistemi, franchise veren, franchise alan, franchising sözleşmesi

ABSTRACT**FRANCHISING CONTRACT IN TURKISH LAW****Nafiye Merve KALKAN****Master's Thesis, Department of Private Law****Supervisor: Dr. Orhan ÇETİN****September 2021, 128 pages**

Our working topic is “Franchising Contract in Turkish Law”. The fact that the definition and elements of the franchising contract are not regulated in the Turkish Code of Obligations and other laws, the number of charge contained in the franchising contract is very large and these actions differ in concrete relationships leads to a number of legal problems. For this reason, the need of examining the franchising contract in terms of its legal nature, elements, rights and obligations that the parties have as a result of the contract, and the reasons and consequences of the termination of the contract has occurred.

Our work consists of four main parts. in the first section, in order to better understand the franchise contract, the concept of the franchise was explained and the definition of the franchise contract was made and its historical development was mentioned.

In the second part of our study, the legal nature of the franchising contract was focused on. The form of the franchising contract is mentioned and its elements are described. Subsequently, a detailed comparison of the franchising contract with similar contracts was made.

In the third part of our study, the obligations of the parties in the franchising contract are explained in the light of the provisions applied in Turkish legal legislation and comparable provisions and the decisions of the Court Of Cassation.

In the last part of our study, titled ”Reasons for the Termination of the Franchise Contract and the Consequences of the Termination”, the causes of the termination of the franchise contract and the consequences of this termination situation were focused on.

Keywords: franchise system, franchisor, franchisee, franchising contract

İÇİNDEKİLER

KAPAK	i
ONAY	ii
HİTHAF	iii
ETİK BEYANI	iv
TEŞEKKÜR	v
ÖZET	vi
ABSTRACT	vii
İÇİNDEKİLER	viii
KISALTMALAR	xiii
EKLER	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

FRANCHISE KAVRAMI, FRANCHISE SİSTEMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN TANIMI

1.1. Franchise Kavramı.....	3
1.2. Franchise Sisteminin Tarihsel Gelişimi.....	4
1.2.1. Franchise Sisteminin Tarihte İlk Kez Kullanılması.....	4
1.2.2. ABD’deki Tarihsel Gelişimi.....	4
1.2.3. İngiltere’deki Tarihsel Gelişimi.....	5
1.2.4. Türkiye’deki Tarihsel Gelişimi.....	7
1.3. Franchising Sözleşmesinin Tanımı.....	8
1.3.1. Genel Olarak.....	8
1.3.2. Türk Mevzuatındaki Durum.....	9
1.3.3. Karşılaştırmalı Hukukta Yapılan Tanımlar.....	9
1.3.4. Doktrinde Yer Alan Tanımlar.....	11
1.3.5. Uygulamada Yapılan Tanımlar.....	12

İKİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ, ŞEKLİ, UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELER İLE KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. Franchising Sözleşmesinin Hukuki Niteliği	15
2.1.1. Genel Olarak	15
2.1.2. Karma Sözleşme Olması	17
2.1.3. Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Sözleşme Olması.....	18
2.1.4. Karşılıklı Borç Yükleme Sözleşme Olması.....	20
2.1.5. Çerçeve Sözleşme Özelliği Taşınması	20
2.1.6. Standart Sözleşme Olması.....	21
2.2. Franchising Sözleşmesinin Şekli	22
2.3. Franchising Sözleşmesinin Unsurları	24
2.3.1. Genel Olarak	24
2.3.2. Franchise Alanın Bağımsız Olması.....	24
2.3.3. Franchise Alanın Sürümü Arttırması (Dikey İş birliği)	25
2.3.4. Sistem Unsuru	26
2.3.4.1. Pazarlama Sistemi	26
2.3.4.2. Gayri Maddi Mallar.....	26
2.3.4.3. Franchise Organizasyonu	26
2.3.5. Bedel Unsuru.....	27
2.4. Franchising Sözleşmesinin Benzer Sözleşmeler ile Karşılaştırılması	27
2.4.1. Genel Olarak	27
2.4.2. Tek Satıcılık Sözleşmesiyle Karşılaştırılması	28
2.4.3. Acentelik Sözleşmesiyle Karşılaştırılması	31
2.4.4. Vekâlet Sözleşmesiyle Karşılaştırılması	33
2.4.5. Hizmet Sözleşmesiyle Karşılaştırılması.....	35
2.4.6. Lisans Sözleşmesiyle Karşılaştırılması	36
2.4.7. Know-How Sözleşmesiyle Karşılaştırılması.....	38

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

3.1. Franchising Sözleşmesinin Tarafları	40
--	----

3.2. Franchising Sözleşmesinde Tarafların Yükümlülükleri	40
3.2.1. Genel Olarak	40
3.2.2. Franchise Veren Yükümlülükleri	40
3.2.2.1. Franchise Alanı Aydınlatma Yükümlülüğü	41
3.2.2.2. Franchise Sistemini ve Gayri Maddi Malları Kullanma Yükümlülüğü	43
3.2.2.2.1. Patent.....	43
3.2.2.2.2. Marka	44
3.2.2.2.3. Know-How	45
3.2.2.2.4 Ticaret Unvanı ve İşletme Adı	46
3.2.2.2.5. Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurlar	47
3.2.2.3. Franchise Alanı Koruma ve Destekleme Yükümlülüğü	48
3.2.2.3.1. İşletmenin Kurulması ve Donanımında Yardımcı Olma ...	49
3.2.2.3.2. Franchise Alanı Eğitme ve Bilgi Verme	50
3.2.2.3.3. Reklam Yapma Yükümlülüğü.....	50
3.2.2.4. Franchise Veren Teslim Yükümlülüğü	51
3.2.2.5. Franchise Alana Özgülenen Tekel Bölgesinde Başka Franchise Vermeme Borcu.....	52
3.2.3. Franchise Alanın Yükümlülükleri	53
3.2.3.1. Franchise Alanın Bedel Ödeme Yükümlülüğü	53
3.2.3.1.1. Giriş (Başlangıç) Bedeli	53
3.2.3.1.2. Royalty (Sürekli) Bedeli	55
3.2.3.1.3. Reklam Bedeli	56
3.2.3.1.4. Diğer Ücretler.....	56
3.2.3.2. Sözleşmeye Konu Olan Mal ve Hizmetlerin Sürümünü Bizzat Yapmak ve Arttırmak İçin Destekleme Yükümlülüğü.....	56
3.2.3.3. Franchise Alanın Gayri Maddi Malları Kullanma Yükümlülüğü	58
3.2.3.4. Franchise Veren Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Yükümlülüğü.....	59
3.2.3.4.1. Sır Saklama Yükümlülüğü	60
3.2.3.4.2. Rekabet Etmeme Borcu	61
3.2.3.4.3. Sözleşmeden Doğan Borçları Bizzat İfa Yükümlülüğü	63
3.2.3.4.4. Sözleşmeden Doğan Haklarını Devir Yasağı.....	63
3.2.3.4.5. Franchise Verene Bilgi ve Hesap Verme Yükümlülüğü....	64

3.2.3.5. Franchise Verenin Talimatlarına Uyma ve Kontrollerine Katlanma Borcu.....	65
3.2.3.6. Malları ve Gerekli Malzemeleri Franchise Verenden veya Belirlenen Üçüncü Şahıslardan Alma Borcu.....	67

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

4.1. Franchising Sözleşmesinin Sona Erme Nedenleri	69
4.1.1. Genel Olarak	69
4.1.2. Franchising Sözleşmesinin Kendiliğinden Sona Ermesi.....	69
4.1.2.1. Belirli Süreli Franchising Sözleşmelerinde Sürenin Sona Ermesi	69
4.1.2.2. Franchising Sözleşmesinde Taraflardan Birisinin Ölümü, İflası ve Fiil Ehliyetinin Kaybı	71
4.1.2.2.1. Taraflardan Birinin Ölümü.....	71
4.1.2.2.2. Taraflardan Birinin Fiil Ehliyetini Kaybetmesi	72
4.1.2.2.3. Taraflardan Birinin İflası.....	73
4.1.3. Franchising Sözleşmesinin Taraf İradesiyle Sona Erdirilmesi.....	74
4.1.3.1. Sözleşmenin Tarafların Anlaşması (İkale) ile Sona Erdirilmesi	74
4.1.3.2. Tek Taraflı Hukuki İşlem ile Sona Erdirme.....	75
4.1.3.2.1. Sözleşmenin İptal Edilmesi.....	75
4.1.3.2.2. Sözleşmenin Feshi.....	75
4.1.3.2.2.1. Olağan Fesih	76
4.1.3.2.2.2. Olağanüstü Fesih.....	79
4.1.3.2.2.2.1. Pandemiden Kaynaklanan Nedenlerle Sözleşmenin Sona Ermesi	83
4.2. Franchising Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları.....	84
4.2.1. Genel Olarak	84
4.2.2. Franchise Alan Bakımından Sonuçları.....	85
4.2.2.1. Franchise Alanın Sözleşme Sonrası Gayri Maddi Malları Kullanmama ve İade Borcu.....	85
4.2.2.2. Sır Saklama Borcu.....	86
4.2.2.3. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Borcu	87

4.2.3. Franchise Veren Bakımından Sonuçları.....	90
4.2.3.1. Sözleşmeye Konu Olan Mal ve Malzemeleri Geri Alma Borcu.....	90
4.2.3.2. Giriş Bedelini İade Borcu.....	93
4.2.3.3. Denkleştirme Talebi	94
4.2.3.3.1. Sözleşmenin Sona Ermesi	96
4.2.3.3.2. Franchise Verenin Müşterilerden Yararlanması	96
4.2.3.3.3. Franchise Alanın Ücret Kaybı.....	97
4.2.3.3.4. Denkleştirme Talebinin Hakkaniyete Uygunluğu.....	97
4.2.3.4. Denkleştirme Talebinin İleri Sürülmesi	98
4.2.3.5. Denkleştirme Talebinin Vazgeçilmezliği.....	99
SONUÇ	101
KAYNAKÇA.....	103

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ATAD	: Avrupa Toplulukları Adalet Divanı
BFA	: The British Franchise Association (İngiliz Franchise Birliği)
bk.	: Bakınız
C.	: Cilt
DEÜ	: Dokuz Eylül Üniversitesi
E.	: Esas
f.	: Fıkra
FSEK	: 5846 Sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu
HD.	: Hukuk Dairesi
İİK	: 2004 Sayılı İcra ve İflas Kanunu
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
K.	: Karar
m.	: Madde
M.Ö.	: Milattan Önce
s.	: Sayfa
S.	: Sayı
SBE	: Sosyal Bilimler Enstitüsü
T.	: Tarih
TBK	: 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu
TMK	: 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu
TTK	: 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
UFRAD	: Ulusal Franchising Derneği
vb.	: ve benzeri
vd.	: ve devamı
vs.	: ve saire

EKLER

EK A. Etik Kurulu Onay Belgesi	110
EK B: Çağ Üniversitesi Tez Etik İzin İstek Yazısı	113
EK C: Çağ Üniversitesi Tez Etik Kurulu İzin Yazısı	114



GİRİŞ

Üretim imkânlarının büyümesi ve genişlemesi ile tüm dünyadaki ekonomiler de buna uyum sağlayarak, gelişme göstermişlerdir. İşletmeler, ilerlemeye adapte olabilmek için ise, pazarlama ve dağıtım metodu olarak franchise sistemini kullanmışlardır. Böylece firmalar, franchise sistemi ile uluslararası sınırlamaları kolayca aşabilecek, daha geniş kitlelere ulaşabilecek ve aktif olarak ticari faaliyetlerini yürütebilecektir. Ticaret anlayışının da önemli temel taşlarından birisi olan franchise sistemi, geçmişten günümüze gelişerek gelmiş ve günümüzde de uygulama alanı çok genişlemiştir.

Günümüzde de uygulama alanının kapsamı genişleyen franchise sistemi ilk kez Amerika Birleşik Devletleri'nde ortaya çıkmıştır. Kelime manası “serbest bırakma” olan “franchise”, kökeni Fransızca olan bir sözcüktür. Franchise sisteminin gelişerek yaygınlaşması sonucu, “franchise” kelimesi, uluslararası ticaret yaşamında da aynı şekilde kabul edilmiştir.

Franchise, kendi sektöründe tanınmış, belirli bir standarta ulaşmış ve başarılı olmuş işletmecilerin, aynı standarttaki mal satışı ve hizmet sunumunu, yurt içi veyahut yurt dışında, yeknesak bir görüntü içerisinde, üretilmesine ve dağıtılmasına imkân sağlayan, pazarlama ve dağıtım biçimidir.

Franchising sözleşmesi, ülkemizde modern anlamıyla ilk olarak, 1985 senesinde Mc Donald's firması tarafından kullanılmıştır. Asya ve Avrupa arasındaki coğrafi konumu nedeniyle, yatırımcılar için cazip bir pazar hâline gelmesinin bir sonucu olarak giderek gelişmiş, günümüzde sıklıkla kullanılan bir hukuki sistem hâline gelmiştir. Bunun sonucunda ise, 1991 senesinde UFRAD (Ulusal Franchising Derneği) kurulmuştur.

Franchising sözleşmesi, Türk hukuk mevzuatında düzenlenmemiş, isimsiz bir sözleşme türüdür. Franchise sistemi, ülkemizde çok sık kullanılmaya başlanmasına rağmen, franchising sözleşmesinin Türk Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve diğer kanunlarımızda düzenlenmemiş olması, bu kanunların değişmesi ile franchising sözleşmesine kıyasen uygulanan hükümlerin sözleşmeye etkileri, franchising sözleşmesi ile ilgili olarak yazılmış çok fazla eser bulunmaması, sözleşmenin taraflarının, sözleşmenin kendilerine sağlamış olduğu hak ve yükümlülükler hakkında yeterince bilgi sahibi olmamaları, tez çalışmamızda sözleşmenin hukuki niteliği ve unsurlarının saptanması ve bunun sonucunda da franchising sözleşmesini inceleme zarureti doğurmuştur.

Franchise kavramı, franchising sözleşmesinin tanımı, niteliği, unsurları ve sözleşmenin taraflarının hak ve yükümlölükleri, sözleşmenin sona ermesi ve bu sona ermeye bağılı olarak ortaya çıkan sonuçlar, doktrinde öne sürölen görüşler ve Yargıtay kararları ışığında ayrıntılı bir biçimde incelenmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

FRANCHISE KAVRAMI, FRANCHISE SİSTEMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN TANIMI

1.1. Franchise Kavramı

Franchise teriminin kökeni, Fransızca'da bağımsız, hür, özgür bırakma gibi anlamlara gelen “france” eyleminden türetilmiştir.¹ Franchising, ilk defa Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanılmıştır.² Belirli bir süreden sonra, başka ülkeler de bu kavramı kullanmışlardır fakat bu ülkeler, franchising kavramını kendi dillerine uyarlamayarak aynen “franchising” ve “franchise” olarak kullanmaya devam etmişlerdir.³ İngilizcedeki kullanım şekli “franchising” olan bu kavram, dünyada da “franchising” yada “franchise” olarak kabul görmüştür.⁴ Buna örnek olarak İtalyancada “franchising”, Almancada “franchising” ve Fransızcada “franchising” veya “franchisage” kullanımları gösterilebilir. Franchising kelimesi, Türkçede de aynen “franchising” olarak kullanılmaktadır. Franchise kelimesi İngilizce bir sözcüktür ve anlamı “imtiyaz”dır. Bu nedenle doktrinde “franchising” kelimesinin Türkçe karşılığı olan “imtiyaz” kelimesi de kullanılmaktadır.⁵

Franchising kelimesinden ayrıca “franchisor” ve “franchisee” olarak iki kelime daha türetilmiştir. “Franchisor” kelimesi “franchise veren”, “franchisee” kelimesi ise “franchise alan” anlamına gelmektedir.⁶ Ülkemizde genellikle “franchise alan” ve “franchise veren” olarak kullanıldığı için, çalışmamızda Türkçe anlamlarını kullanacağız.

¹ Osman Berat Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması**, Beta Basım Yayınevi , İstanbul 1995, s. 1.; Dilber Ulaş, **Franchising Sistemi**, 4.Basım, Nobel Yayıncılık, Ankara 2015, s. 5.; Umut Yeniocak, **Franchise Sözleşmesi**, 1.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2016, s. 21.

² Çiğdem Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 1997, s. 3.; Pınar Öztürk, “Franchise Sözleşmesi”, **Yargıtay Dergisi**, 1998, C. 24, S. 4, <http://www.yargitaydergisi.gov.tr/dergiler/ym/ekim1998.pdf>, s. 458, e.t.: 02/04/2021.

³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 3.; Didem Hazne, “Franchising”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 1994, s. 6.

⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 3.; Hazne, s. 6. .; Macide Şoğur, **İşletme Sistemi Olarak Franchising**, Der Yayınları, İstanbul 1993, s. 4.

⁵ Bahar Şimşek, **Franchising Sözleşmesi**, 2. Basım, Yetkin Yayınları, 2016, s. 22.

⁶ Rıfat Cebeci, **Franchising Rehberi**, KOSGEB Girişimciliği Destekleme Merkezi Yayınları, Ankara 2005, s. 4.

1.2. Franchise Sisteminin Tarihsel Gelişimi

1.2.1. Franchise Sisteminin Tarihte İlk Kez Kullanılması

Franchising sözleşmesinin ortaya çıkmasının ilk kez nasıl, ne şekilde ve ne zaman olduğu konusunda ortak bir fikir bulunmamaktadır.⁷ Aynı şekilde franchise sisteminin tarihsel süreci hakkında da, birçok farklı kaynakta çeşitli görüş ve fikirler ortaya sunulmuştur.

İlk sunulan görüşe göre, her ne kadar franchising sisteminin Orta Çağ'da ortaya çıktığı düşünülse de sistemin, M.Ö. 200'lü senelerde Çin kökenli bir iş insanının sahip olduğu mağazalar zincirine dayandığı ileri sürülmektedir.⁸

Diğer bir görüşe göre ise franchising kavramının, Orta Çağ'da "imtiyaz, vergi ve gümrükten muaf tutma" anlamında kullanıldığı ve ilk olarak Fransa'da ortaya çıktığı belirtilmektedir.⁹ Bunun sebebi, Orta Çağ Fransa'sında bulunan feodal beyin sahip olduğu toprakların bir bölümünü, kendi emri altında çalışan bazı kişilere, belirli bir bedel karşılığında vermesi ve bu toprakları işlemesi, üretim sağlaması ve ticaret yapması amacıyla verilen imtiyazlar için franchising sisteminin kullanılmasıdır.¹⁰ Orta Çağ'da kullanılan bu sistem yöntemi, franchising sisteminin en eski temel örneklerinden birisini oluşturduğu kabul edilir.

Üçüncü bir görüşe göre ise franchise sistemi, ilk kez İngiltere'de ortaya çıkmıştır. İngiltere'de kralın güvendiği bireylere, giderlere ortak olma ya da savaşlarda gösterilen üstün başarı karşılığında, belirlediği bölgelerde vergi tahsil etme hakkı tanınması da franchising olarak kabul görmüştür.¹¹

1.2.2. ABD'deki Tarihsel Gelişimi

Franchise kavramının bugünkü anlamının ortaya çıkmasını, kazanmasını ve dünya literatürüne yerleşmesini sağlayan ülkeler birisi Amerika Birleşik Devletleri'dir.¹²

Franchising sisteminin modern anlamda kullanılması ve dünyaya yayılması II. Dünya Savaşı sonrası ABD'de başlamıştır.¹³ Franchising sisteminin liderliğini 1863

⁷ Şimşek, s. 23.

⁸ Sera Özbaşar, "Franchising nedir, ne değildir?", **Dünya Gazetesi**, 1991.; Hazne, s. 2.

⁹ Ulaş, s. 10.; Şimşek, s. 23.

¹⁰ Yeniocak, s. 22.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 4.

¹¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 4.; Şimşek, s. 23.

¹² Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukukun Korunması**, s. 1.; Yeniocak, s. 22.

¹³ Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 458.

senesinde bir dikiş makinesi firması olan Singer şirketi üstlenmiştir.¹⁴ Şirket, markasını ve ismini kullanarak, serbest çalışan tüccarlara satım hakkını devretmiş ve bu durum franchising olarak tanımlanmıştır.¹⁵ Singer şirketinin bu sistemi kullanmasından sonra General Motors, Rexall, Royal Crown, Coca-Cola, Pepsi gibi içecek şirketleri ile akaryakıt firmaları gibi diğer şirket ve firmalar da franchising sistemini, pazardaki paylarını arttırmak için uygulamaya başlamışlardır.¹⁶

Amerika Birleşik Devleti'nde ilerlemekte olan franchising sistemi, dünyada 1963 senesinde ortaya çıkan ekonomik kriz ve yine 1974 yılında gerçekleşen resesyondan her ne kadar negatif olarak etkilense de, 1975 – 1979 seneleri arasında krizin etkilerinin azalması ve kanuni düzenlemelerin ortaya koyulmasıyla tekrar önemini arttırarak ilerlemeye devam etmiştir.¹⁷

Amerika Birleşik Devletleri'nde giderek gelişen ve kullanımı yaygınlaşan franchising sistemi, kanuni düzenlemelere tabi tutulmuştur. Sözleşme taraflarının hakları, kanunlarla güvence altına alınmış ve korunmaya başlanmıştır. Bu düzenlemelere uymayan sözleşme taraflarına çeşitli müeyyideler kararlaştırılmıştır. Tüm bunların sonucunda franchising sistemi için Kaliforniya Eyaleti tarafından 1970 yılında oluşturulan Franchise Yatırım Kanunu (The California Franchise Investment Law) ve Federal Ticaret Komisyonu tarafından 1979 senesinde tatbik edilen Franchise İlkeleri (Franchise Rule) getirilmiş ve sistemin federal devlet ve federe devletlerin uyguladığı katı kurallara göre yürütülmesini amaçlamıştır.¹⁸

1.2.3. İngiltere'deki Tarihsel Gelişimi

Franchise sisteminin bugünkü anlamına ulaşmasını sağlayan diğer bir ülke ise İngiltere'dir.

¹⁴ Burcu İrge Erdoğan, **Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk**, 1.Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2016, s. 4.; Ulaş, s. 10.; Şimşek, s. 24.; Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 460.

¹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 5.

¹⁶ Sevgi Türkmen, "Franchising Sözleşmelerine Uygulanacak Hukuk", **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2015, s. 10.; Yeniocak, s. 22.; Şimşek, s. 25.

¹⁷ Faik Ardahan, "Turizmde Franchising ve Türk Evi Pansiyonları Franchisingi Model Önerisi ve Uygulaması", **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Selçuk Üniversitesi SBE, Konya 2003, s. 181.; Şimşek, s. 26.

¹⁸ İrge Erdoğan, s. 5.; Şimşek, s. 27-28.

İngiltere’de franchising, ilk olarak 1992’de Finansal Hizmetler Kanunu’nda (Financial Services Act) tanımlanmıştır. Bu kanun haricinde, başka herhangi bir yerde franchising tanımı yapılmamıştır.¹⁹

Alkollü içki kullanımı 1700’lü yıllarda, İngiltere’de, çeşitli toplumsal sorunlara sebep olmuştur ve bu sebeple alkol alım-satımı için lisansla alkollü içki satılması kanuni düzenlemesi yapılmıştır, ancak bu düzenleme sonucunda alkol fiyatları yükselmiştir. Bu durum ise bar vb. küçük işletmelerin lisans alamamasına neden olmuştur.²⁰ Alkol üretimi yapan fabrikalar, lisansı kendi isimleri ile satın almışlar ve lisansı olmayan işletmelere çeşitli şartlarda kullanım hakkını vermişlerdir.²¹ İngiltere’de yaşanan bu durum, 1700’lü yıllarda olan ilk franchising sistemine örnektir.

İngiltere, franchise alanında bazı kötü işlemleri sebebiyle, kötü olarak da anılmaktadır. Franchising ile genişleyen dağıtıcılık hakkı, yüksek fiyatlı başlangıç ücretiyle satılmıştır. Buna “hileli satış” veya “artan piramit satış” denilmektedir. 1970 tarihinden beri bu durum gittikçe artmıştır. Hileli satış ile piramidin en alt tabakasındaki satıcılar satımı zor olan ürünlerle ilgilenirken, en tepedekiler ise ürünün satımıyla fazla ilgilenmeyip, dağıtıcının satışlarından büyük kazançlar elde etmişlerdir.²² Bunun sonucunda İngiltere, artan hileli satışın önüne geçmek için 1973’de “Adil Ticaret” kanununu çıkarmıştır. Çıkarılan bu kanun sonrasında franchising için duraklama devri başlamıştır.²³

Franchising ve hileli satışı birbirinden ayırmak ve bu durum nedeniyle oluşmuş olan kötü ünü ortadan kaldırmak için 1970’li yılların sonunda İngiliz Franchise Birliği (BFA, The British Franchise Association) kurulmuştur. Bu birlik, franchise sisteminin çıkarlarını korumak ve franchise sistemini simgeleyen bir ticari kuruluş olarak davranmak amacıyla, franchise vericisi firmalar tarafından kurulmuştur. Bu franchise vericisi firmalar, Budget Rent-A-Car, Dyno-Rodple, Holiday Inns Inc, Kentucky Fried Chicken, Prontapoint, Service Master Limited, Wimpy International, Ziebart Mobile Transport Service’dir. İngiliz Franchise Birliği, franchise sistemi hakkında bilgi verme ve franchise sektörünü tanıtmaya faaliyetlerini gerçekleştirmiştir. BFA’nın bu faaliyetleri sonucunda İngiltere’de, franchise sistemi hızlı bir şekilde gelişmiştir. BFA ayrıca

¹⁹ Şimşek, s. 30.

²⁰ Şoğur, s. 68-69.; Ulaş, s. 10.

²¹ Hasan Ali Güçlü, “Franchise Sözleşmesi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Başkent Üniversitesi SBE, Ankara 2020, s. 12.; Şimşek, s. 29.; Ulaş, s. 10.

²² Talat Güler, “Franchising ve Türkiye Uygulaması”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2002, s. 10.; Şimşek, s. 29.

²³ Güler, s. 10.

1992’de Franchise Etik Davranış Tüzüğü’nü (British Franchise Association Code Of Ethical Conduct) ve 2001’de Uyuşmazlık Çözüm Yöntemleri’ni (British Franchise Association Dispute Resolution Procedure) yayınlamıştır.²⁴

1.2.4. Türkiye’deki Tarihsel Gelişimi

Türkiye’nin franchising ile tanışması 1980’li yıllarda gerçekleşmiş ve bu tarihten sonra franchise sistemi, hızlı bir şekilde gelişmiştir. 1980’li yıllara gelene kadar, gerçek anlamda bir franchisingten bahsetmek mümkün olmamıştır. Ayrıca Türkiye, bulunduğu coğrafi yer nedeniyle franchise sektörü açısından uygun bir pazar olmuştur.²⁵

Yabancı yatırımcılar açısından Türkiye, 24 Ocak 1980 Kararları²⁶ sonucunda yatırım için çok uygun bir ülke hâline gelmiştir. Ayrıca Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu 1983’te tekrardan düzenlenmiş ve bunun sonucu olarak da nitelikli yabancı yatırımcılar, franchise sektörü açısından uygun bir pazar hâline dönüşmüş olan Türkiye pazarına katılmışlardır.²⁷ Yabancı firmalar, Türk yatırımcıların Türkiye pazarını daha iyi bildiğini düşündükleri için, marka ve işletme yöntemlerini Türk yatırımcılara franchising şeklinde vermişlerdir.²⁸

Franchising sistemi, klasik franchising olarak isimlendirilen ancak aslında bir ticari ünvanın kullanılması olan bayilik adı altında Türkiye’de kullanılmıştır.²⁹ Bu tür uygulamaya öncülük eden firmalar Mudurnu Piliç, Tadım Pizza, Limon, Mudo, Beymen, Mavi gibi şirketlerdir.³⁰

Ancak günümüzdeki modern anlamıyla kullanılan franchising sistemi ülkemizde ilk kez, Mc Donald’s tarafından 1985 senesinde kullanılmış ve onu Kentucky Fried Chicken, Wimpy, Pizza Hut gibi hazır yiyecek şirketleri takip etmiştir.³¹ Franchising sisteminin uygulama alanı genişlemiş, ülkemizde ilk kullanım örneklerinden olan hazır gıda şirketlerinden sonra otomotiv, emlak, tekstil, mobilya, turizm, sağlık, temizlik,

²⁴ Şimşek s. 29-30.

²⁵ Ardahan, s. 183.; Şoğur, s. 85.

²⁶ Salih Öztürk ve Deniz Özyakışır, “Türkiye Ekonomisinde 1980 Sonrası Yaşanan Yapısal Dönüşümlerin GSMH, Dış Ticaret ve Dış Borçlar Bağlamında Teorik Bir Değerlendirmesi”, **Mevzuat Dergisi**, Ekim 2005, S. 94, <https://www.mevzuatdergisi.com/2005/10a/01.htm>, e.t.: 06/04/2021.

²⁷ Ardahan, s. 283.; Cebeci, s. 6.

²⁸ Cebeci, s. 6.

²⁹ Sima Nart, “Türkiye’de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerinin Analizi Üzerine Bir Araştırma”, **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 2005, S. 2, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/252004>, s. 126, e.t.: 06/04/2021.

³⁰ Nart, s. 126.

³¹ Mehveş Mustafaoglu, **Sorularla Franchising**, 3.Basım, İTO İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul 1998, s. 58-59.; Hazne, s. 58-59.; Güler, s. 13.

eğitim, eğlence, spor, inşaat gibi farklı sektörlerde de uygulanmaya başlanmış ve yaygınlaşmıştır.³²

Türkiye 1990 yıllarının ilk dönemlerinde, franchising konusunda bir duraklama dönemine girmiştir. Bu duraklama sürecinde birçok franchising firmasının kapanması kaçınılmaz olmuştur. Fuddrockers, Dairy Queen, Jani King, Baskın Robbins Ice Cream gibi markalar bu duruma örnektir. Franchising konusunda duraklama döneminin gerçekleşmesine, birçok etken neden olmuştur. Bunlara, franchise uygulama konusundaki eğitim yetersizliği, franchise alanın desteklenmemesi gibi sebepler örnek verilebilir.³³

Türkiye’de, franchising sistemini uygulayan markaları ülkemizde tek bir çatı altında toplamak, markalara destek olarak ülke ekonomisi ve sektörlerin ilerlemesi ile sağlıklı gelişmesini sağlamak ve ülkemizdeki yatırım yapan kişilerin markalaşması, yerli firma ve markaların ise teşvik edilerek uluslararası piyasada yer bulabilmesi ve rekabet edebilmesi ve sisteme duyulan güvenin artırılması için 1991 yılında Ulusal Franchise Derneği (UFRAD) kurulmuştur.³⁴

Ulusal Franchise Derneği (UFRAD) verilerine göre 2020 yılı itibarıyla Türkiye’deki zincir işletmelerin sayısı 3.500’tür. Bu zincir işletmelere bağlı şube sayısı ise 65.000 civarındadır. Yurt dışına açılan Türk marka sayısı ise 215’tir.

Türkiye’de franchising sistemi çabuk ilerlemesine rağmen, bu sözleşmeye ilişkin kanuni düzenlemeler henüz bulunmamaktadır.

1.3. Franchising Sözleşmesinin Tanımı

1.3.1. Genel Olarak

Menşei olarak Fransızca “franch”, “francher” kelimelerinden ortaya çıkan franchising sözcüğü, kavram olarak “serbest, hür, müstakil” anlamlarına gelir. Sözcüğün İngilizce mukabelesi de “ayrıcalık”, “hususî satış hakkı” anlamlarına gelmektedir.³⁵ Türkçe olarak kesin mukabelesi olmadığından dolayı Türkçe’de, franchise ve franchising sözcükleri aynıyla kabul edilmiştir.³⁶

³² Ulaş, s. 17.

³³ Mustafaoğlu, s. 59-60.; Ardahan, s. 184.

³⁴ <https://ufrad.org.tr/hakkimizda> e.t.: 06/04/2021

³⁵ Redhouse Büyük El Sözlüğü, “Franchise”, İstanbul 2005, SEV Yayıncılık, s. 154.

³⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 3.; Şimşek, s. 22.; Ulaş, s. 3.

1.3.2. Türk Mevzuatındaki Durum

Franchising sözleşmesinin tanımlaması ve unsurlarının, TBK ve diğer çeşitli kanunlarda düzenlenmemiş olması, sözleşmenin nitelik yönünden isimsiz sözleşme olarak sınıflandırılmasını gerektirir. Franchising sözleşmesi hakkında, kanunlarımızda düzenlemelerin olmaması, bu sözleşmenin atipik sözleşme olması ve sözleşmenin içerdiği edimlerin sayısının çok olması ile bu edimlerin somut ilişkilerde farklılıklar göstermesi, sözleşmenin tek bir tanımının yapılmasını zorlaştırmış ve Türk hukuk mevzuatında, franchising sözleşmesinin tanımının olmaması sonucunu ortaya çıkartmıştır. Bunun sonucunda ise birtakım tanımlar ortaya çıkmıştır.³⁷

Türkiye’de franchise sistemi, geçmişten günümüze daha da çok gelişmiş ve uygulanmaya başlanmıştır. Uygulama alanı genişlediğinden dolayı, tarafımıza göre Türk mevzuatı için Türkçe bir tanım geliştirilmeli ve de bu tanım kullanılmaya başlanmalıdır.

1.3.3. Karşılaştırmalı Hukukta Yapılan Tanımlar

Franchising sözleşmesini tanımı, Türk hukuk sisteminde olduğu gibi, yabancı hukuk sistemlerinde de düzenlenmemiştir. Yabancı hukuk sisteminde, franchising sözleşmesi hakkında detaylı tanımlar yapılmış ve sonuç olarak farklı bir çok tanım ortaya çıkmıştır.

Franchising sözleşmesi, Amerika Birleşik Devletleri doktrinde, bir kişi ya da kurumun ticari markasını kullandırma yetkisini bir kişiye veya kuruma verdiği sözleşme biçiminde tanımlanmıştır.³⁸

Kaliforniya Franchise Yatırım Kanunu’nda da franchise: “*Kuralları franchise verence belirlemiş bir pazarlama sistemi altında franchise alanın mal ve hizmet sürümü yapayı yüklediği ve bir ücret ödemeyi yüklediği yazılı veya sözlü yapılabilen sözleşmelerdir.*” şeklinde açıklanmıştır.³⁹ Diğer bir düzenleme olan Federal Ticaret Komiyonu “Franchise Rule” da ise, franchising sözleşmesine taraf olan kişilerin hak ve yükümlülükleri ayrıntılarına değinilerek açıklanmıştır.⁴⁰

Amerika Birleşik Devletleri’nin franchising sözleşmesi hakkındaki federal ve eyalet düzeyindeki tanımlarına bakıldığında dört ortak noktada birleştiği görülmektedir.

³⁷ Mehmet Şua, “ Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış ”, **Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2007, C. 4, S. 2, <https://jurix.com.tr/article/11998>, s. 63. e.t.: 07/04/2021.

³⁸ Şimşek, s. 34.

³⁹ <https://law.justia.com/codes/california/2012/corp/title-4/division-5>, e.t.: 10/08/2021.

⁴⁰ Yeniocak, s. 25.; Federal Trade Commission 16 CFR Parts 436 and 437, <https://www.ftc.gov/sites/default/files/070330franchiserulefrnotice.pdf>, e.t.: 10/08/2021.

Bunlar, sözleşmenin tarafların iradesinin uyuşmasıyla kurulması, franchise alanca franchise verene ödeme yapılması, franchise alanın, franchise verenin gayri maddi mallarını kullanması ve son olarak, franchise verenin mal ve hizmetlerini franchise alana, kendi tayin ettiği şartlar altında, satma ve dağıtma hakkı vermesi.⁴¹

İngiltere’de, en geniş franchising tanımlarından birini BFA yapmıştır. BFA franchising sözleşmesini, franchise verenin belirli bir işi, kendisine ait olan marka altında ve muayyen bir sürede yürütme hakkını ve yükümlülüğünü, franchise alana verdiği ve franchise alanın, bu hak ve sağlanan mal ve hizmet karşısında belirli aralıklarla ücret ödediği, franchising hakkının devam ettiği sürece işin yürütülme biçiminde franchise verenin denetleme hakkı bulunduğu ve franchise verenin franchise alanı işin yürütülmesi konusunda desteklemek zorunda olduğu sözleşmeler olarak tanımlamıştır.⁴²

Franchising sözleşmesi 1986 yılında Avrupa Toplulukları Adalet Divanı (ATAD) tarafından, franchising kurallarının doğumunda mühim etkisi olan “Pronuptia” kararında hizmet franchising sözleşmesi, dağıtım franchising sözleşmesi ve üretim franchising sözleşmesi olarak üç grup hâlinde tanımlanmıştır. Franchise verenin ünvanı, markası ve başka tanticılık içeren unsurlarının kullanılmasıyla franchise alanın mal ve hizmet sürümü yapma hakkı kazandığı sözleşmeler, dağıtım franchising sözleşmesidir. Franchise verenin buyruklarına uygun olarak ünvanı, markası ve başka tanticılık içeren unsurları altında, franchise alanın hizmet yapma hakkı kazandığı sözleşmeler, hizmet franchising sözleşmeleridir. Franchise verenin buyruklarına uygun olarak, malların imalatını yaparak ve franchise verenin maddi olmayan mallarını kullanarak franchise alana malların satım hakkının verildiği sözleşmeler, üretim franchising sözleşmeleridir.⁴³

1998 yılında Avrupa Birliği tarafından, 4087/88 sayılı Grup Muafiyet Tüzüğü hazırlamıştır. Bu tüzüğün oluşmasında 1986 yılındaki karar etkili olmuştur. Tüzüğün 1. maddesinde franchising sözleşmesi, franchise verence karar verilmiş bir ücret karşılığında franchise alana mal ve hizmet sürümü yapması için franchise sisteminden yararlanma hakkının tanındığı, franchise verenin ise sözleşme sona erene kadar franchise alanı ticari ve teknik olarak desteklemekle görevli olduğu sözleşmeler olarak

⁴¹ Şimşek, s. 35.; Yeniocak, s. 26.

⁴² Mehmet Ak, ““Franchising”, Marka, İmaj...”, *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 2000, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/212719>, s. 447, e.t.: 10/04/2021.; Şimşek, s. 36.

⁴³ Harun Kılıç, “Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Açısından Franchising Sözleşmesi”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2001, s. 32-33.; Şimşek, s. 37.

açıklanmıştır. Ayrıca tüzüğün 1. maddesinde franchising sistemi, mal satışı ve hizmet sunumunda faydalı olabilecek marka, ticaret ünvanı, know-how gibi gayri maddi mallarla alakalı bir sistem olarak tanımlanmıştır.⁴⁴

İsviçre doktrininde, franchise sistemi, taraflar arasındaki dikey iş birliğinin iki taraflı sözleşmeye dayandığı bir sürüm sistemi şeklinde tanımlanmıştır. Bu sistem ile franchise veren, franchise alandan bir ücret alır ve bunun karşılığında franchise alana denemiş ve başarı göstermiş olan pazarlama sistemini ve işletme idaresini istimal ederek bilgilerini franchise alana iletir ve kendisine ait olan isim, marka vb. maddi olmayan malların kullanma hakkını franchise alana verir. Franchise alan ise tüm bunlar karşılığında franchise verenin işletme ve organizasyon sistemine uyarak, kendi adına ve kendi hesabına, akitte belirlenmiş olan malları destekler ve sürümünü yapar.⁴⁵

İsviçre Federal Mahkemesi, 1992 yılındaki bir kararında, franchising sözleşmesini tanımlamıştır. Buna göre franchising sözleşmeleri: Serbest işletmeci ve satıcıların tek ve belirli bir sürüme göre mal ve hizmetleri satması ve sürümünü yapmasıdır. Franchise alan bunu kendi ad ve hesabına yapar. Franchise alanların, franchise verenin sunduğu reklam ve sürüm hakkındaki birlik oluşturan anlayışa uymak, eğitim, yardım ve tavsiyelerini onaylamak ve franchise verenlerin ise isim, marka vb. gayri maddi mallarını kullanma yükümlülüğü vardır. Franchise verenin talimat verme hakkı da bulunmaktadır.⁴⁶

Alman doktrininde franchising sözleşmesi şu biçimde tanımlanmıştır: Franchise verenin kendi oluşturduğu ve geliştirdiği mal ve hizmetlerin pazarlanmasını içine alan bir pazarlama anlayışı çerçevesinde franchise alanın işletmesini kendi sistemi ile bütünleştirdiği ve maddi olmayan destek borcu altına girdiği, franchise alanın ise franchise verenin talimatlarına uygun şekilde sürüm ve destekleme yaptığı ve satışlardan bağımsız dönemsel ödenen bir ücreti ve bazen de başlangıç ödemesi yapmayı yüklenildiği sözleşmedir.⁴⁷

1.3.4. Doktrinde Yer Alan Tanımlar

Türk hukuk mevzuatında da franchising sözleşmesi hakkında bir çok tanım yapılmıştır.

⁴⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 18-19.

⁴⁵ Yeniocak, s. 27.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 16-17.; Şimşek, s. 36.

⁴⁶ Karar için bk. BGE 118 II 159,16.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 19.

⁴⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 15-16.; Yeniocak, s. 26.; Şimşek, s. 36-37.

Eren'e göre, franchising sözleşmesi, franchise alan kişinin franchise verene ödemeyi üstlendiği ücret karşısında, franchise verenin bu kişiye kendi marka, ad, imaj ve işareti altında bulunan, pazarlama ve organizasyon sistemlerini, teknik ve ticari tecrübe ve bilgilerini kullanmak yoluyla, mal satımının ve hizmet sunumunun sağlanmasına, pazar sürümlerinin çoğaltılmasına ait bir iş konseptinden faydalanma hakkını, daimi olarak devretmeyi yüklediği, kendine mahsus isimsiz sözleşmedir.⁴⁸

Kırca'ya göre, franchising sözleşmesi ile franchise veren kendisine ait olan isim, marka vb. maddi olmayan malların kullanma hakkını, franchise alana aktarmayı yüklenmektedir. Ayrıca franchising sözleşmeleri sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmedir.⁴⁹

Gürzumar'a göre, franchising sözleşmesi, franchise verenin franchise alan kişiye, kendisine ait olan fikri ve sınai haklarda yararlanma ve kullanma hakkı verdiği, franchise alanı kendi sistemiyle bütünleştirdiği ve devamlı desteklemek mecburiyetinde olduğu sözleşmelerdir.⁵⁰

Topçuoğlu'na göre, franchising, franchise verenin kendi sistemini franchise alana kullandırarak işletme, üretme ve pazarlama gibi etkinliklerin icra yetkisini verdiği ve iki taraflı yükümlülük ihtiva eden sürekli sözleşmedir.⁵¹

Şua'ya göre, franchising, franchise verenin ticari olarak başarı elde etmesine neden olan metotları, franchise alana aktardığı, franchise alanın da bu metotlara uygun davranarak, bunun karşılığında franchise verene bir ücret vermekle yükümlü olduğu sözleşmedir.⁵²

1.3.5. Uygulamada Yapılan Tanımlar

Uygulamada da franchising sözleşmesi için çeşitli tanımlamalar yapılmıştır.

Yargıtay verdiği bir kararında, franchising sözleşmesini şu şekilde tanımlamıştır: *"...Franchising, bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek*

⁴⁸ Fikret Eren, "İsimsiz Bazı Sözleşme Türleri", **Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2015, C. 1, S. 1, <http://hukuk2.baskent.edu.tr/dergi/arsiv/sayi-1/Hukuk-Dergisi-c1-s1.pdf>, s. 69, e.t.: 25/04/2021.

⁴⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 21.

⁵⁰ Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukukun Korunması**, s. 10.

⁵¹ Metin Topçuoğlu, "Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku", **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, 2003, C. 22, S. 1, <https://www.jurix.com.tr/article/5953>, s. 114, e.t.: 15/04/2021.

⁵² Şua, s. 78-79.

sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkileri bütünü olup, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getiren sözleşmesel ilişkidir... ”⁵³

Yakın tarihli bir Yargıtay kararı ise şu şekildedir: “...Davacı vekili, müvekkili ile davalı arasında imzalanan franchising (ticari imtiyaz) sözleşmesi hükümleri gereğince davalının üzerine düşen yükümlülükleri yerine getirmedikten müvekkilinin sözleşmeyi feshetmek zorunda kaldığını, bu sebeple zarara uğradığını, ticari itibar kaybına uğradığını ileri sürerek haklı nedenlerle sözleşmenin tüm hükümleriyle birlikte ortadan kaldırılmasını sağlar nitelikte feshine...” Bu kararda franchising sözleşmesi Yargıtay tarafından kısaca “ticari imtiyaz” olarak belirtilmiştir.⁵⁴

Franchising, yürürlükten kaldırılan 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nde tanımlanmıştır. 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nin 3.maddesinin (a) bendine göre franchise şu şekilde tanımlanmıştır: “*Franchise: Son kullanıcılara malların yeniden satılması veya hizmetlerin sunumu için kullanılacak olan markalar, ticaret unvanları, mağaza işaretleri, faydalı modeller, tasarımlar, telif hakları, know how veya patentlere ilişkin fikri veya sınai mülkiyet haklarından oluşan bir sistemi ifade eder.*”

1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliğinin 3.maddesi (b) bendine göre ise Franchise anlaşması şu şekilde tanımlanmıştır: “*Franchise Anlaşması: Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı mali katkı karşılığında, belirli türden mal ve/veya hizmetleri pazarlaması amacıyla bir franchise kullanılması hakkını verdiği ve en azından;*

- 1) Ortak bir marka veya işletme adının kullanılması ve tesislere ve/veya ulaşım araçlarına yeknesak bir görünüm verilmesi;*
- 2) Franchise veren tarafından franchise alana know how aktarılması;*
- 3) Franchise alanın anlaşma süresince franchise veren tarafından sürekli olarak ticari ve teknik açıdan desteklenmesi;*

Yükümlülüklerini içeren bir anlaşmadır.”⁵⁵

Franchise, ilk kez 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği’nde tanımlanmış olup daha sonra bu tebliğ yürürlükten kaldırılmıştır ve 2002/2

⁵³ Yargıtay 19. HD., T. 25/06/2001, E. 2001/819, K. 2001/4917, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 19/04/2021.

⁵⁴ Yargıtay 11. HD., T. 12/10/2015, E. 2015/3509, K. 2015/10334, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 29/08/2021.

⁵⁵ Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği, Tebliğ No:1998/7

sayılı Dikey anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde ise franchising sözleşmesinin tanımlaması yapılmamıştır.

Rekabet Kurumu'nun 29.03.2018 kabul tarihli Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'unda ise franchise anlaşmaları şu şekilde açıklanmıştır:

“Franchise anlaşmaları, malların veya hizmetlerin dağıtımında kullanılacak olan, özellikle marka, işaret gibi fikri haklarla ve know-how'la ilgili lisanslar içerirler. Fikri hak ve know how lisanslarına ek olarak franchise veren genellikle sözleşme süresinde franchise alana ticari ve teknik yardım sağlar. Lisanslar ve yardımlar franchise paketinde iş metodunun tamamlayıcı parçalarıdır. Bu unsurlar karşılığında franchise alan tarafından franchise verene bir franchise ücreti ödenir. Franchising, franchise verenin sınırlı bir yatırımla ürünleri için yeknesak bir dağıtım ağı kurmasını mümkün kılar. İş metodu ile ilgili hükümlere ek olarak franchise anlaşmaları genellikle dağıtılan ürünle ilgili olarak özellikle seçici dağıtım ve/veya, rekabet etmeme ve/veya münhasır dağıtım veya bunların daha zayıf formlarıyla ilgili çeşitli dikey sınırlamaların bileşimlerini de içerir.”⁵⁶

Yabancı hukuk sisteminde ve Türk hukuk sisteminde franchising sözleşmesi hakkında birçok farklı tanım yapılmıştır. Yabancı ve Türk doktrinlerindeki franchising tanımlarını inceledikten sonra ve bir sözleşme tanımı yapabilmemiz için objektif esaslı unsurları da dikkate almamız gerektiğinden, bu objektif esaslı unsurları da dikkate alarak tarafımızca tercih edilen franchising sözleşmesinin tanımını şu şekilde yapabiliriz: Franchising sözleşmesi, franchise verenin franchise sistemini, ticari marka ve adını, know-how ve benzeri gayri maddi haklarının kullanımıyla mal ve hizmet sürümü yapma yetkisini franchise alana verdiği ve franchise alanı franchise sistemine dahil ederek sözleşme süresi boyunca franchise verenin franchise alanı destekleme yükümlülüğü altına girdiği, franchise alanın da bu hakları kullanıp, franchise verenin talimat ve kurallarına uyarak, mal ve hizmet sürümü yaptığı, bunun karşılığı olarak da franchise verene bir ücret ödeme yükümlülüğü altına girdiği, karşılıklı ve sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerdir.

⁵⁶ Rekabet Kurumu tarafından 29.03.2018 tarihinde kabul edilen Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/geneldosya/dikeykilavuz2018.pdf>, s. 47-48, e.t.: 19/04/2021.

İKİNCİ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ, ŞEKLİ, UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELER İLE KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. Franchising Sözleşmesinin Hukuki Niteliği

2.1.1. Genel Olarak

Borçlar hukukumuzda TBK m.26'ya göre “irade serbestisi ilkesi” benimsenmiştir.⁵⁷ Bu durum “sözleşme özgürlüğü” olarak da ifade edilmektedir. Bu ilkeye göre taraflar sözleşme yapmak, yapacakları sözleşmenin tarafını seçmek, sözleşmenin biçimini belirlemek, sözleşmeyi ortadan kaldırmak, değiştirmek ve yapılacak olan sözleşmenin tipini belirlemekte serbesttir.⁵⁸ Ancak sözleşmenin konusu TBK m.27 f.1'e göre kanuna, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı ve imkânsız olmamalıdır.⁵⁹

Unsurları, Borçlar Kanunu ya da herhangi diğer kanunlarda düzenlenmeyen ve tarafların iradeleri ile oluşturulan sözleşmeye isimsiz sözleşme denir.⁶⁰ İsimli (atipik) sözleşmeler; kendine özgü (sui generis), bileşik ve karma sözleşmeler olarak üç şekilde sınıflandırılır.⁶¹ Kendisine özgü yapısı olan sözleşmelerde (sui generis) sözleşmeyi oluşturan unsurlar, kanunun öngördüğü sözleşme tiplerinde mevcut değildir.⁶² Bileşik sözleşmeler, hukuki nitelikleri aynı olmayan birbirinden bağımsız birden çok sözleşmenin, tarafların isteklerine göre bir araya getirilerek sözleşme birliği oluşturulmasıdır.⁶³ Karma sözleşme ise kanunlarda düzenlenmiş çeşitli sözleşmelere ait unsurların, kanunda düzenlenmemiş bir şekilde bir araya gelerek kurulan sözleşmedir.⁶⁴ Franchising sözleşmesi yapısı itibarıyla, karma bir sözleşmedir.

⁵⁷ TBK m.26 : Taraflar, bir sözleşmenin içeriğini kanunda öngörülen sınırlar içinde özgürce belirleyebilirler.

⁵⁸ Erzan Erzurumluoğlu, **Sözleşmeler Hukuku (Özel Borç İlişkileri)**, 6.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2016, s. 30.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, 5.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2017, s. 18.

⁵⁹ TBK m.27 f.1 : Kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan sözleşmeler kesin olarak hükümsüzdür.

⁶⁰ Saibe Oktay, “İsimli Sözleşmelerin Geçerliliği,Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması”, **İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası**, 1996, C. LV, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/95879>, s. 263, e.t.: 20/04/2021.; Fahrettin Aral ve Hasan Ayrancı, **Borçlar Hukuku:Özel Borç İlişkileri**, 13.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2020, s. 59.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 933.

⁶¹ Şimşek, s. 43.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 938.; Aral ve Ayrancı, s. 63.

⁶² Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Genel Hükümler**, 22.Basım, Beta Basım Yayın, Ankara 2017, s. 209.

⁶³ Aral ve Ayrancı, s. 66.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 942.

⁶⁴ Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 939.; Aral ve Ayrancı, s. 63.

Franchising sözleşmesinin taraflarına yüklenen edimler, sözleşme süresi zarfında devam ettiği için, franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir.⁶⁵

Franchising sözleşmesi, karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmedir zira sözleşmenin her iki tarafının da birbirlerine karşı yerine getirmekle sorumlu oldukları asli edim yükümlülükleri vardır.⁶⁶

Çerçeve sözleşme, sözleşmenin taraflarına, ileride yapılacak münferit sözleşmeleri yapma hakkı tanıyan sözleşmedir. Franchising sözleşmesi de çerçeve sözleşme niteliği taşımaktadır.

Çeşitli anlaşmalarda kullanılmak amacıyla önceden, tek taraflı olarak hazırlanan, içeriğini genel işlem koşullarının oluşturduğu metinlere standart sözleşme denir. Franchising sözleşmesi de franchise veren tarafından tek taraflı olarak hazırlanmış olması ve içeriğinin de somut ilişkinin gerekleri dışında herkes için sabit olması dolayısıyla standart bir sözleşmedir.⁶⁷

Ticaret hukuku, medeni hukuk ve borçlar hukuku ile yakından bağlantısı olmasına rağmen aslında özü itibarıyla sair hukuk branşlarına bağımlı olmayan bir hukuk dalıdır. TTK m.1 f.1’de “*Türk Ticaret Kanunu, 22/11/2001 tarihli ve 4721 sayılı Türk Medeni Kanununun ayrılmaz bir parçasıdır. Bu Kanundaki hükümlerle, bir ticari işletmeyi ilgilendiren işlem ve fiillere ilişkin diğer kanunlarda yazılı özel hükümler, ticari hükümlerdir*” biçiminde düzenlenen hüküm ve TMK m.5’de düzenlenen “*Bu Kanun ve Borçlar Kanununun genel nitelikli hükümleri, uygun düştüğü ölçüde tüm özel hukuk ilişkilerine uygulanır.*” hükümleri bu bağlantıyı açık bir şekilde belirtmiştir.⁶⁸ Franchising sözleşmesi ise Türk hukuk sisteminde herhangi bir kanunda düzenlenmemiştir. Bunun sonucunda TBK, TTK ve diğer kanunlardaki maddelerinin yorumlanmasıyla franchising ile ilgili olan hükümler analiz edilerek, franchising sözleşmesine uygulanacaktır. TBK ve TTK’daki çeşitli hükümlerin franchising sözleşmesine uygulanması dolayısıyla, franchising sözleşmesinin, hem borçlar hukuku hem de ticaret hukuku karakterli bir sözleşme olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Aşağıda franchising sözleşmesinin hukuki niteliği, ayrıntılı bir şekilde incelenecektir.

⁶⁵ Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 971.

⁶⁶ Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 114.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 971.

⁶⁷ Şimşek, s. 59.

⁶⁸ Orhan Çetin, **Dernek Yönetim Kurulu Üyelerinin Hukuki Sorumluluğu**, 1.Basım, Yetkin Yayıncılık, Ankara 2019, s. 144-145.

2.1.2. Karma Sözleşme Olması

Hukukumuzda bulunan kimi sözleşmelere Türk Borçlar Kanunu'nun Özel Borç İlişkileri kısmında yer verilmiş olabileceği gibi, hukukumuzda bulunan özel bir kanunda da yer verilmiş olabilir. Bu tür sözleşmeler isimli sözleşmeler olarak adlandırılmaktadır.⁶⁹ Bazı sözleşmeler ise ne Türk Borçlar Kanunu'nda ne de diğer özel kanunlarda düzenlenmemiştir. Kanun koyucu tarafından değil, Türk Borçlar Kanunu'nun taraflara tanıdığı sözleşme serbestisi ilkesine dayanılarak, sözleşmenin taraflarınca oluşturulan ve Türk hukuk sistemindeki herhangi bir kanunda düzenlenmemiş sözleşme türüne ise isimsiz sözleşme adı verilir. Bu tür sözleşmelerin isimsiz sözleşme olarak adlandırılması, bir isime sahip olmadıklarından dolayı değil, kanun koyucu tarafından düzenlenmemiş olması, yani kanunda isimlerinin zikredilmemiş olmasından kaynaklanır.

Türk hukuk sisteminde, Türk Borçlar Kanunu ve diğer kanunlar incelendiğinde franchising sözleşmesine dair bir düzenleme mevcut değildir. Yukarıda da tanımlı verildiği üzere, hiçbir kanunda düzenlenmediği için franchising sözleşmesi isimsiz bir sözleşmedir. Ancak franchising sözleşmesinin kendine özgü sözleşme özelliği mi taşıdığı, yoksa karma sözleşme olarak mı nitelenmesi gerektiği hususunda doktrinde çeşitli tartışmalar mevcuttur.⁷⁰

Doktrinde sunulan bir görüşe göre franchising sözleşmesi, kendine özgü bir sözleşmedir. Bu görüşü savunanlara göre, kendine özgü yapısı bulunan sözleşmeler, kanunda düzenlenen sözleşme türünde bulunmayan unsurların bir kısmını veya tamamını bünyesinde barındıran sözleşmelerdir. Kısacası kanunda düzenlenmemiş bir sözleşme türünün unsurlarının, yeni oluşturulan sözleşmede bulunması, o sözleşmeyi kendine özgü yapısı olan sözleşme hâline getirecektir.⁷¹ Franchising sözleşmesinde, kanunlarda düzenlenmiş ve düzenlenmemiş çeşitli sözleşmelerde bulunan unsurlar bir araya getirilmiştir. Vekâlet sözleşmesi, hizmet sözleşmesi gibi kanunda düzenlenen sözleşmelerin unsurları yanında; lisans sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesi gibi kanunlarda düzenlenmeyen sözleşmelerin unsurlarını da bünyesinde barındırmaktadır.⁷² Bu sebeple, her ne kadar içeriğinde kanunda düzenlenmiş sözleşme biçimlerine ilişkin

⁶⁹ Oktay, **İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması**, s. 263.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 17.

⁷⁰ Yeşim Ayata, **Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları**, 1. Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2015, s. 13.; Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 474.; Şimşek, s. 48.

⁷¹ Fikret Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 949.; Şimşek s. 49-50.

⁷² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 53.; Şimşek, s. 50.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 970.

unsurlar bulundursa da aynı zamanda, içeriğinde kanunda düzenlenmemiş sözleşme unsuru da barındırdığı için franchising sözleşmesi, bu görüşü savunanlara göre kendine özgü bir sözleşmedir.

Savunulan bir diğer görüşe göre franchising sözleşmesi karma bir sözleşmedir. Yukarıda da açıklandığı üzere karma sözleşmelerde, kanunlarda düzenlenmiş sözleşme türlerine ait çeşitli unsurların, kanunda düzenlenmemiş bir şekilde bir araya getirilmesi gerekmektedir. Bu görüşe göre oluşturulan sözleşmenin, diğer sözleşme türlerinden tek bir unsur bile alması, onu karma sözleşme niteliğine büründürmektedir.⁷³ Franchising sözleşmesi bu açıdan incelendiğinde, içerisinde acentelik, hizmet, vekâlet sözleşmelerine dair unsurlar bulundurmaktadır.⁷⁴ Bu görüşü savunanlara göre franchising sözleşmesi, karma bir sözleşmedir.

Savunulan bu iki görüşe göre, sorun; kanunda düzenlenen sözleşmelerin unsurları ile kanunda düzenlenmeyen sözleşmelerin unsurlarının bir araya gelmesiyle oluşturulan sözleşmenin, kendine özgü yapısı olan bir sözleşme mi yoksa karma sözleşme mi olduğunun tespit edilmesinde toplanmaktadır. Bizim de savunduğumuz görüşe göre franchising sözleşmesi nitelik olarak karma bir sözleşmedir. Franchising sözleşmesi, franchise verenin maddi olmayan malların kullanımı franchise alana sunması sebebiyle lisans, içeriğinde iş görme borcu bulundurması ile vekâlet, bazen sözleşmenin yapısına göre satım ve kiralama sözleşmelerine sair unsurları bile içeriğinde barındırabilmektedir. Zira kanunda düzenlenmiş ya da düzenlenmemiş sözleşmelerin unsurlarının, kanunda öngörülmeyen bir biçimde biraraya getirilerek oluşturulan sözleşme karma sözleşmedir ve franchising sözleşmesi de açıklandığı üzere bünyesinde, kanunda düzenlenen ve düzenlenmeyen diğer sözleşmelerden çeşitli unsurlar bulundurduğu için franchising sözleşmesinin karma sözleşme olduğu görüşüne katılmaktayız.

2.1.3. Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Sözleşme Olması

Edimler sürelerine göre tasnif edilirken ani edim, sürekli edim ve dönemsel edim olarak sınıflandırılmıştır.⁷⁵

⁷³ Şimşek, s. 49.; Aral ve Ayrancı, s. 63.

⁷⁴ Zerrin Arvasi, "Franchise Sözleşmesi", **Ankara Barosu Dergisi**, 2000, S. 4, <http://www.ankarabaros.org.tr/site/ankarabaros/tekmakale/2000-4/6.pdf>, s. 143, e.t.: 21/04/2021.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 970.

⁷⁵ Eren, **Borçlar Hukuku:Genel Hükümler**, s. 107-108.; Kılıçoğlu, s. 8-9.

Borç altına girilen edimin, tek davranışla ve bir defada yerine getirilmesi durumuna ani edim denir.⁷⁶ Dönemsel edimlerde ise borçlanılan edim, düzenli zaman aralıklarında, belirli dönemlerde yerine getirilmektedir. Borçlunun üstlendiği edim zaman içerisinde sürekli bir eylemle yerine getirilebiliyorsa bu sürekli edimdir.⁷⁷

Borçluya belirli bir süre, devamlı ve aralıksız olarak edim sorumluluğu yükleyen borç ilişkilerine, sürekli borç ilişkisi denir.⁷⁸ Sürekli borç ilişkilerinde edim defaten yerine getirilmez, sözleşme süresine yayılmış bir şekilde ifa edilir.

Franchising sözleşmesi, sözleşmenin tarafları için sürekli borç ilişkisinin olduğu bir sözleşmedir.⁷⁹ Franchising sözleşmesinde franchise alanın sürümü arttırma yükümü; franchise verenin ise franchise alana sürekli yardım etme, marka veya amblem gibi sınai hakları kullandırma gibi sözleşme sürdüğü sürece devam eden ve süreklilik arz eden asli edim yükümlülükleridir.⁸⁰ Franchising sözleşmesi içerisinde ücretin ödenmesi gibi çeşitli ani edimler de barındırmasına rağmen bu ani edimler, sözleşmenin süreklilik niteliğini etkilememektedir.⁸¹

Sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde sözleşmenin sona ermesi, sözleşme süreli ise sürenin sona ermesi ile eğer sözleşme süreli değil ise belirli koşullarda taraflara tanınan sözleşmeyi feshetme yetkisi ile olur.⁸² Sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde fesih etkilerini, geleceğe yönelik olarak gösterir.⁸³

Franchising sözleşmesinin sürekli borç doğuran bir sözleşme olması sebebiyle yukarıda açıklanan tüm hususlar, franchising sözleşmesi için de geçerlidir. Bu sebeple franchising sözleşmeleri, sözleşmedeki borcun ifa edilmesi ile değil, sözleşme süreli ise sürenin sona ermesi veya sözleşme süresiz ise taraflardan birinin ihbar süresine dikkat ederek yapacağı fesih yada şartları oluşmuşsa, olağanüstü fesih ile sona erecektir. Yine franchising sözleşmesinin feshi sonuçlarını, ileriye etkili olarak doğuracaktır.

⁷⁶ Gülmelihat Doğan, “Sürekli Borç İlişkilerinde Borçlunun Temerrüdü”, **Ankara Barosu Dergisi**, 2014, S. 3, <http://www.ankarabarusu.org.tr/site/ankarabarusu/tekmakale/2014-4/11.pdf>, s. 390, e.t.: 29/04/2021.; Ahmet M. Kılıçoğlu, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 21.Bası, Turhan Kitabevi, Ankara 2017, s. 8.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 16.;

⁷⁷ Kılıçoğlu, s. 8.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 17.

⁷⁸ Eren, **Borçlar Hukuku:Genel Hükümler**, s. 107.

⁷⁹ Selda Güç, “Hizmet Markası Kiralama (Franchise) Sözleşmesi”, **Bilimsel Temyiz-Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2012, S. 1, <https://hukukbook.com/wp-content/uploads/2017/09/Temyiz-Dergisi-Ya%C5%9Far-%C3%9Cniversitsi-Hukuk-Fak%C3%BCltesi.pdf>, s. 85-86, e.t.: 05/06/2021; Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 20.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 971.

⁸⁰ Arvası, s. 136.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 971.; Şimşek, s. 53.

⁸¹ Şimşek, s. 54.; Kırca, **Franchising Sözleşmesi**, s. 21.; Güç, s. 76.

⁸² Şeref Ertaş, “Sürekli Borç İlişkilerinde Zamanlaşımı”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2014, C. 16, S. 1, Özel Sayı 2014, <https://hukuk.deu.edu.tr/wpcontent/uploads/2015/09/%c5%9eEREF-ERTA%c5%9e.pdf>, s. 3095, e.t.: 01/05/2021. ; Ayata, s. 16.

⁸³ Eren, **Borçlar Hukuku:Genel Hükümler**, s. 1289.

2.1.4. Karşılıklı Borç Yükleyen Sözleşme Olması

Sözleşmenin taraflarından her ikisinin de hem alacaklı hem borçlu olduğu, iki tarafın da edimlerini ifa etmeyi üstlendiği, edimlerin birbirlerinin karşılığı olduğu sözleşme türüne karşılıklı borç yükleyen sözleşmeler denir.⁸⁴

Franchising sözleşmesi karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmedir. Bu sözleşmede franchise alan ile verenin yükümlülükleri birbirinin karşılığını oluşturmaktadır. Franchise verenin franchise alana sistemini kullandırma ve onu destekleme yükümlülüğüne karşın franchise alanın bir ücret ödeme yükümlülüğü vardır.⁸⁵ Tüm bu nedenlerle franchising sözleşmesi, karşılıklı borç doğuran bir sözleşmedir.

2.1.5. Çerçeve Sözleşme Özelliği Taşınması

Çerçeve sözleşme, ileri bir zamanda, aynı türden birden çok sözleşme kurmak durumunda olan tarafların, belirli bazı şartlar hususunda önceden anlaşma sağladıkları sözleşmedir.⁸⁶

Çerçeve sözleşmeler, gelecekte akdedilmesi planlanan sözleşmelere ilişkin koşulların şimdiden belirlenmesidir ancak bu sözleşmenin taraflara ileride yapılacak olan sözleşmeyi imzalama borcu yüklemesi konusunda çeşitli görüşler ve tartışmalar mevcuttur. Doktrinde ileri sürülen bir görüşe göre, çerçeve sözleşme, sonradan yapılması düşünülen ayrı bir sözleşmenin esasını oluşturduğu için bu sözleşmeyi belirli kurallar ile sınırlayarak, ayrı bir sözleşme akdetme yükümlülüğü oluşturur.⁸⁷ Doktrinde bu görüşü savunan yazarlar bu yükümlülüğü, kök yükümlülük olarak tanımlamışlardır.⁸⁸ Kök yüküm, gelecek zamanda yapılması planlanan münferit sözleşmelerin kurulacağını vadetmektir. Kök yükümlülüğe uygun davranılmaması durumunda, sözleşmenin tarafları birbirlerini ifaya zorlayamasa da ihlali yapan taraftan tazminat talep edebilirler. Doktrinde savunulan diğer bir görüşe göre ise çerçeve sözleşme, sözleşmeyi akdeden taraflara, ayrı bir sözleşme yapma borcu yükleyemez. Bu görüşü savunan yazarlara göre ise çerçeve sözleşme ile sözleşmenin tarafları ayrı bir sözleşme yapma borcu altına

⁸⁴ Eren, **Borçlar Hukuku:Genel Hükümler**, s. 210.

⁸⁵ Şimşek, s. 53.; Yeniocak, s. 36-37.

⁸⁶ Nami Barlas, **Makalelerim**, 1.Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2008, s. 90-91.; Fikret Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 972.; Ayata, s. 17.

⁸⁷ Şimşek, s. 55.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 22.

⁸⁸ Hayriye Şen Doğramacı, “ Çerçeve Sözleşmeler ”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Anadolu Üniversitesi SBE, Eskişehir 2010, s. 40.; Şimşek, s. 55.

girmez ancak sonraki bir zamanda münferit bir sözleşme yapma durumu olduğunda, bu sözleşmenin niteliği ve sınırları önceden tanımlanır.⁸⁹

Tarafımızca benimsenen görüşe göre çerçeve sözleşme, taraflara ileride bir sözleşme yapma borcu yüklemeyiz. Çerçeve sözleşmenin münferit bir sözleşme yapma borcu yükleyebilmesi için çerçeve sözleşmede daha sonra ayrı bir sözleşme kurulacağına dair bir sorumluluk öngörülmelidir. Bu şekilde çerçeve sözleşme, ön sözleşme olarak kabul edilebilir.

Franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliği taşıyıp taşımadığı doktrinde tartışmalıdır. Doktrindeki baskın görüşe göre franchising sözleşmesi, çerçeve sözleşmedir. Bu sözleşmede taraflar aralarındaki anlaşmayı genel şekilde, sınırlarını belirleyerek kararlaştırır. Daha sonra ise bu çerçeve sözleşme esas alınarak ayrıntılar, ileride yapılacak tamamlayıcı sözleşmeler ile belirlenir.⁹⁰ Ancak diğer kabul gören görüş ise franchising sözleşmesinin, çerçeve sözleşme niteliği taşımadığıdır. Bu görüşü savunanlara göre franchising sözleşmesi, taraflar arasında tek bir ilişki meydana getirmektedir ve bunun haricinde ileride kurulacak başka sözleşmeler bulunmamaktadır.⁹¹ Bu durumda yukarıdaki paragrafta açıklandığı üzere taraflar ileride ayrıca bir sözleşme kurma yükümlülüğünde değildir.

Bizim katıldığımız görüş ise franchising sözleşmesinin, çerçeve bir sözleşme niteliği taşıdığıdır. Franchising sözleşmesi, ileride yapılabilecek tamamlayıcı sözleşmelerin sınırlarını belirlemiştir ancak münferit sözleşmeleri yapma hususu tarafların iradelerine bırakılmıştır. Çünkü çerçeve sözleşme, taraflara ileride münferit bir sözleşme yapma borcu yüklemeyiz. Ancak gelecekte ayrı bir sözleşme yapılacak olması durumunda, bu sözleşmenin çerçevesini çizer.

2.1.6. Standart Sözleşme Olması

Birden fazla anlaşmada kullanılmak amacıyla önceden, tek taraflı olarak hazırlanan, içeriğini genel işlem koşullarının oluşturduğu metinlere standart sözleşme denir.⁹² Yargıtay da standart sözleşmeyi:

⁸⁹ Barlas, s. 97.; Eren, **Borçlar Hukuku: Genel Hükümler**, s. 214.

⁹⁰ Yeniocak, s. 37.; Şimşek, s. 56.

⁹¹ Şimşek, s. 57.

⁹² Cemal Oğuz, “Standart Sözleşmelerin BK.21 İle 99/2 ve 100/3 Hükümlerine Göre Hakim Tarafından Kontrolü”, **Türkiye Barolar Birliği Dergisi**, 1998, S. 1, <http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m1998-19981-894>, s. 28, e.t.: 01/05/2021.

“...Standart sözleşmeler, içeriğini kısmen veya tamamen genel işlem koşullarının oluşturduğu, tarafların karşılıklı müzakereleri sonucu değil, aksine, taraflardan biri veya üçüncü kişi tarafından önceden hazırlanmış hükümlerin kullanıldığı sözleşme tipi olarak tanımlanmakta olup...” biçiminde tanımlamıştır.⁹³

TBK m.20 f.1’e göre “Genel işlem koşulları, bir sözleşme yapılırken düzenleyenin, ileride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, önceden, tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleridir.” şeklinde tanımlanmıştır. Genel işlem koşulları ile standart sözleşme birbirine karıştırılmamalıdır. Genel işlem koşulları, yukarıda tanımında da belirtildiği üzere sözleşme değil, sözleşmenin hükümleridir. Standart sözleşme ise genel işlem koşullarını bünyesinde barındıran bir sözleşme türüdür.

Franchising sözleşmesi, standart sözleşme niteliğine sahip bir sözleşmedir. Franchising sözleşmesinin genel şartları, ekonomik yönden daha güçlü bir durumda olması sebebiyle daha önceden ve tek başına franchise veren tarafından hazırlanır.⁹⁴ Bu sözleşmelerin içerikleri genel olarak benzerdir. Buradaki asıl amaç franchise verenin, tüm franchise alanlara somut ilişkinin lüzum gördüğü durumlar haricinde, eşit şartlar sağlamasıdır.

Genel işlem koşullarına uygulanan genel kurallar, Türk Borçlar Kanunu’nda düzenlenmiştir. Bu sebeple genel işlem koşullarına ait ilkeler, franchising sözleşmesi için de geçerlidir.

2.2. Franchising Sözleşmesinin Şekli

Türk hukuk sisteminde sözleşme serbestisi ilkesi benimsenmiştir. Bu durum TBK m.12 f.1’de “Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir.” şeklinde belirtilmiştir. Hukukumuzda ana kural şekil serbestisidir ilkesidir, şekil şartı ise istisnai bir durumdur.⁹⁵ Şekil serbestisi ilkesi, sözleşmenin taraflarına, hiçbir şekle bağlı kalmadan sözleşme yapma imkânı sağlar.

Franchising sözleşmesi, kanunlarda düzenlenmeyen bir sözleşmedir. Bu sebeple franchising sözleşmesi, herhangi bir şekil şartına tabi değildir. Nitekim Yargıtay’ın da

⁹³ Yargıtay 13.HD., T. 26/02/2013, E. 2013/3498, K. 2013/4473, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 03/09/2021.; Benzer kararlar için bkz: Yargıtay 13.HD., T. 02/09/2013, E. 2013/22232, K. 2013/20552, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 03/09/2021.

⁹⁴ Şimşek, s. 59.

⁹⁵ Kılıçoğlu, s. 149-150.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 20.; Yeniocak, s. 38.

franchising sözleşmesinin şekil şartına tabi olmadığına dair kararları mevcuttur. Bu kararlara aşağıdaki Yargıtay kararlarını örnek olarak gösterebiliriz:

“...Franchising sözleşmeleri, Borçlar Kanunu hükümlerine tabi özel hukuk sözleşmeleri niteliğinde olup, aksi öngörülmedikçe şekil serbestisi ilkesi gereğince herhangi bir şekle bağlı olmaksızın kurulabilirler...”⁹⁶

“...Borçlar Kanunumuzda düzenlenmeyen isimsiz sözleşmelerden olan Franchising Sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması sözleşmenin geçerlilik şartlarından değildir...”⁹⁷

Tescilli marka ve patent ile ilgili hukuki işlemlerin, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.148 f.4’e göre yazılı şekilde yapılması, geçerlilik şekli kabul edilmiştir. Yine 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu m.52’de *“Mali haklara dair sözleşme ve tasarrufların yazılı olması ve konuları olan hakların ayrı ayrı gösterilmesi şarttır.”* biçiminde açıklanmış ve sözleşmenin FSEK m.52 anlamında bir eser içermesi durumunda sözleşmelerin yazılı şekilde yapılması gerektiğini belirtmiştir.

Franchising sözleşmesinin bir çerçeve sözleşme olarak şekil şartına tabi olmadığı genel kabul edilen bir görüş olmasına rağmen sorun, franchising sözleşmesinin içerisinde pazarlama ve işletme sistemi, patentli bir teknik buluş, marka yada fikri ve sınai haklara dair bir eser içermesi durumunda, içerdiği unsurların geçerlilik şekline mi tabi olduğu konusunda toplanmaktadır.⁹⁸

Doktrindeki bir görüş marka, patent lisansı ve fikri ve sınai hak içeren franchising sözleşmesinin, yazılı geçerlilik şartına uygun yapılmaması hâlinde, anlaşmanın tamamının geçersiz kabul edilmesi gerektiğini savunmaktadır.⁹⁹

Savunulan diğer görüşe göre ise franchising sözleşmesi yazılı geçerlilik koşulu gerektiren unsurlar içermekte ise sadece bu unsurların yazılı şekilde yapılması gerektiği, bunun dışında kalan kısımlar için ise hâlâ sözleşme serbestisi ilkesi geçerli olduğudur. Yazılı biçimde yapılması geçerlilik koşulu olan unsurların, yazılı biçimde yapılmaması ise sözleşmenin tamamını değil, şekil koşuluna uyulmayan unsurları geçersiz kılar.¹⁰⁰

Franchising sözleşmesinin içeriğinde, yazılı şekil şartı gerektiren marka, patent veya FSEK’e göre bir eser unsuru bulundurması durumunda şekil koşuluna uygun

⁹⁶ Yargıtay 11.HD., T. 27/09/2011, E. 2010/921, K. 2011/11001, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 03/05/2021.

⁹⁷ Yargıtay HGK., T. 30/1/2013, E. 2012/671, K. 2013/151, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 03/05/2021.

⁹⁸ Osman Berat Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri**, Beta Basım Yayın, İstanbul 1995, s. 30.; Ayata, s. 18.; Şimşek, s. 71.

⁹⁹ Yeniocak, s. 40.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 34-35.; Ayata, s. 19.

¹⁰⁰ Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 117.; Şimşek, s. 72.

davranılmaması, franchising sözleşmesinin çerçeve sözleşme niteliğinde olması sebebiyle geçersizliği sonucunu doğurmaz.¹⁰¹ Bu durum, her ne kadar franchising sözleşmesinin geçersizliği sonucunu doğurmasa da franchise alan, sözleşmede yazılı yapılması gereken ancak yazılı şekilde yapılmayan unsurlar açısından, kullanım hakkı elde edemez.¹⁰²

2.3. Franchising Sözleşmesinin Unsurları

2.3.1. Genel Olarak

Bir sözleşmenin, franchising sözleşmesi olarak kabul edilebilmesi için çeşitli unsurları bünyesinde barındırması gerekmektedir. Franchising sözleşmesinin isimsiz bir sözleşme olması nedeniyle kanunlarla düzenlenemeyen bu unsurlar, doktrin ve uygulama tarafından belirlenmiştir.

2.3.2. Franchise Alanın Bağımsız Olması

Franchise alan, ticari etkinliğini kendi ad ve hesabına yürüten özerk bir işletmecidir.¹⁰³ Bu unsur, franchising sözleşmesini, kendi ad ve hesabına hareket etme unsuru taşımayan komisyon, hizmet, acente, vekâlet gibi sözleşmelerden ayıran bir unsurdur.¹⁰⁴

Franchise alanın, franchise verenin yönergelerine uygun hareket etmesi, sözleşmede satıma konu olan mal ücretlerinin, franchise veren tarafından belirlenmesi ve franchise alanın muhasebe işlerinin, franchise veren tarafından yapılması gibi durumlar, doktrinde franchise alanın bağımsızlığı konusunda çeşitli görüşler ortaya atılmasına neden olmuştur.

Doktrindeki bazı görüşlere göre bu bağımsızlık, görünüşte bir bağımsızlıktır. Franchise alanın bağımsızlığı, iş hukukunda, işçinin hakkını gözetken bazı prensipleri engellemek için ortaya atılan, görünürde bir bağımsızlık olduğu öne sürülmüştür.¹⁰⁵ Genel kabul gören diğer görüşe göre ise her ne kadar franchise alanın ekonomik özgürlüğüne çeşitli durumlarla kısıtlanma uygulansa da hukuki manada bağımsızlığını

¹⁰¹ Ayata, s. 19-20.; Şimşek, s. 72.; Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 117.

¹⁰² Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 32.

¹⁰³ Arvasi, s. 137.; Şimşek, s. 97.; Ayata, s. 8.

¹⁰⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24.; Ayata, s. 8.; Şimşek, s. 97.

¹⁰⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 24.; Şimşek, s. 98.; Ayata, s. 9.

sürdüren bir işletmeci olarak kabul edilmesi gerekmektedir.¹⁰⁶ Franchise alanın ekonomik bağımsızlığı konusunda çeşitli sınırlamaların öngörölmüş olması, onun, hukuki açıdan bağımsız olmadığı manasına gelmemektedir.

Franchise alanın TTK'ya göre bağımsız bir tacir olarak faaliyet göstermesi ise birtakım sonuçlar doğurmaktadır. Bunlardan bazıları, işletmesinin kurulması için gerekli olan kaynakları bulmak, işletmenin sahip olduğu malların kullanımını özgürce yönetmek, işletmesi için tüm riskleri kendi üzerine almak, iflasa tabi olmaktır.¹⁰⁷

2.3.3. Franchise Alanın Sürümü Arttırması (Dikey İş birliği)

Franchise veren, franchising sistemi ile mal ve hizmetlerinin sürümünü arttırmayı hedeflemektedir. Sözleşmenin her iki tarafı için de önemli olması nedeniyle mal ve hizmet sürümünün arttırılması, franchising sözleşmenin süreklilik gösteren, asli borç unsurlarından bir tanesidir.¹⁰⁸

İşletmeler arasındaki iş birliği, farklı biçimlerde olabilir. İş birliği, aynı üretim düzeyinde bulunan işletmeler arasında ise yatay, farklı üretim basamağındaki işletmeler arasında ise dikey iş birliği olarak ifade edilmektedir.¹⁰⁹

Bu unsur, franchising sözleşmesinin taraflarını ortak bir amaç için bir araya getirmesine rağmen, bu birliktelikte taraflar, ekonomik güç olarak ayrı kademelerdedirler.¹¹⁰ Bu durum ise sözleşmenin taraflarının aynı düzeyde bulunmaması, aralarında altlık-üstlük ilişkisi olmasından dolayı, dikey iş birliği olarak ifade edilmektedir.

Taraflar arasındaki dikey iş birliğinden dolayı, franchising sözleşmesinin tarafları arasında çalışma, imaj ve rekabet birliği oluşturulur. İmaj birliği sebebiyle, franchise alanlar tıpkı franchise verenin şubeleriymiş gibi görünüm oluşturur ve bu sayede franchise verenin, ünü, itibarı, güvenilirliği ve müşteri portföyünden faydalanırlar.¹¹¹

¹⁰⁶ Ayata, s. 9.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 25.; Şimşek, s. 98.

¹⁰⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 25.; Ayata, s. 9.; Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 116.

¹⁰⁸ Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukukun Korunması**, s. 12.

¹⁰⁹ Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 469.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 973.

¹¹⁰ Güç, s. 65.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 28.; Ayata, s. 11.

¹¹¹ Ayata, s. 12.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 974.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 30-31.

2.3.4. Sistem Unsuru

Franchise sistemi veyahut franchise paketi, franchise verenin franchise alana sunduğu, farklı nitelik ve birden çok yükümlülüğü barındıran edimler topluluğudur.¹¹² Sistemin içerisinde, pazarlama sistemi, gayri maddi mallar ve franchise organizasyonu şeklinde üç öge bulunur.¹¹³

2.3.4.1. Pazarlama Sistemi

Franchise verenin amacı, hizmetini ve mallarını pazarlamaktır. Franchise vereninin, hizmet ve malın türü, kalitesi ve bedeli, çeşitli reklam ve promosyon kampanyaları, işletmelerin kiralanması, personel seçimi, yönetim, finans, muhasebe gibi hususlardaki kendi oluşturduğu metot ve stratejilerin tümüne pazarlama sistemi denir.¹¹⁴ Unsurların tümünün daima birlikte bulunması zorunlu değildir. Sistemin yapısı itibarıyla bulunması zaruri olan bütün unsurları bulundurması, ancak sistem için gerekli olmayan unsurların saf dışı bırakılması durumunda da pazarlama anlayışı gündeme gelecektir. Fakat bu husus haricinde, içerisinde bu unsurlardan bir kısmı yada tamamını barındırmayan sistem, franchise sistemi olarak kabul edilemez.¹¹⁵

2.3.4.2. Gayri Maddi Mallar

Marka, patent, fikri haklar, işletme ismi, ticaret unvanı, sembol, logo gibi maddi olmayan mallar franchise sisteminin önemli öğelerinden biridir. Franchise alana maddi olmayan malları kullandırma yükümlülüğü, franchising sözleşmesi ile franchise verene yüklenmiştir.¹¹⁶

2.3.4.3. Franchise Organizasyonu

Franchising sözleşmesinin tarafları arasındaki iç ilişki ve iş birliğinin temel kurallarının belirlenmesi, franchise organizasyonu olarak isimlendirilmektedir.¹¹⁷ Organizasyon, franchise alan ve veren tarafların iş birliğine bulundukları katkıları,

¹¹² Topçuoğlu, *Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku*, s. 116.; Güç, s. 64.

¹¹³ Kırca, *Franchise Sözleşmesi*, s. 26.; Güç, s. 64.; Öztürk, *Franchise Sözleşmesi*, s. 468.; Ayata, s. 10.

¹¹⁴ Gürzumar, *Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukukun Korunması*, s. 33-34.; Ayata, s. 10.; Arvasi, s. 138.

¹¹⁵ Şimşek, s. 101.

¹¹⁶ Kırca, *Franchise Sözleşmesi*, s. 26.; Ayata, s. 10.

¹¹⁷ Öztürk, *Franchise Sözleşmesi*, s. 469.; Eren, *Borçlar Hukuku:Özel Hükümler*, s. 973.; Kırca, *Franchise Sözleşmesi*, s. 27.; Şimşek, s. 102.

tarafra yüklenen sorumluluklar, franchise alanlarda bulunması gereken özellik ve nitelikler, franchise alanın eğitimi, franchise verenin yönetim ve denetim işlevi, franchise verene ödenecek ücret, franchise alan işletmelerin özellikleri gibi düzenlemelerden oluşmaktadır.¹¹⁸

2.3.5. Bedel Unsuru

Franchising sözleşmeleri, sözleşmenin taraflarından her ikisine de borç yükler. Franchise verenin, pazarlama ilkeleri, işyeri bulma, reklam, eğitim ve yardım, muhasebe tutma, iç tasarım, gerekli olan malzeme, araç-gereç ve donanım sağlama gibi çeşitli yükümlülüklerine karşılık, franchise alanın belli başlı bir ücret ödeme sorumluluğu vardır.¹¹⁹

Franchise alan tarafından ücret, eğer başlangıçta ödenmişse bu ücret başlangıç veya giriş ücreti, sözleşme süresince franchise alanın cirosuna göre belirlenerek, dönemsel ve sürekli olarak ödenen ücret ise royalty olarak adlandırılmaktadır.¹²⁰

2.4. Franchising Sözleşmesinin Benzer Sözleşmeler ile Karşılaştırılması

2.4.1. Genel Olarak

Franchising sözleşmesine, niteliğine uygun olduğu hâllerde, benzer sözleşme hükümlerinin kıyasen uygulanabilmesi mümkündür.

Franchising sözleşmesine kıyasen uygulanabilecek sözleşmelerden bir tanesi, acentelik sözleşmesidir. Her iki sözleşmenin de benzer yönleri, sürekli borç ilişkisi doğuran ve sürüm arttırmaya yönelik faaliyet içeren sözleşmeler olmalarıdır. Ayrıca acentelik sözleşmesine ilişkin olan beş senelik zamanaşımı süresiyle ilgili olan hükümler ve niteliğine uygun düştüğü kadarıyla diğer hükümler, franchising sözleşmesine kıyasen uygulanabilecektir.¹²¹

Vekâlet sözleşmesi de tıpkı franchising sözleşmesi gibi iş görme borcu içeren sözleşmedir. Franchise alanın, franchise verenin talimatlarını uygulayıp onun yararına hareket ederek, mal ve hizmet sürümü sağlaması iş görme edimidir. Bu niteliği

¹¹⁸ Şimşek, s. 103.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 27.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 973.; Ayata, s. 11.

¹¹⁹ Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 117.; Şimşek, s. 104.; Ayata, s. 12.; Şua, s. 79.

¹²⁰ İrge Erdoğan, s. 36.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 973.; Şua, s. 77-78.; Ayata, s. 12-13.; Şimşek, s. 104.

¹²¹ Şimşek, s. 51.

itibarıyla, uygun düştüğü ölçüde vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümler franchising sözleşmesine uygulanabilir. Ayrıca vekâlet sözleşmesinden dolayı ortaya çıkan haklarda zamanaşımı süresi beş senedir. Zamanaşımıyla ilgili olan hükümler de yine franchising sözleşmesine uygulanabilecektir.

Tıpkı vekâlet sözleşmesinde olduğu gibi iş görme borcu doğurması ve franchise alanın, franchise verenin talimatlarıyla bağlı olması açısından, franchising sözleşmesine hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler de kıyasen uygulanabilecektir.¹²²

Franchising sözleşmesi, birçok sözleşmenin çeşitli unsurlarını içeriğinde bulundurmaktadır. Bu nedenle, içerisinde unsurlarını barındırdığı sözleşmeler ile franchising sözleşmesine benzer olan diğer bazı sözleşmeler açısından karşılaştırılması yapılarak, incelemede bulunulacaktır.

2.4.2. Tek Satıcılık Sözleşmesiyle Karşılaştırılması

Üreticinin, mallarının sürümünü arttırmak amacıyla ürünlerini, belirlenen bir alanda, tek başına satmayı üstlenen tek satıcıya, bir bedel karşılığında göndermeyi, satıcının da gönderilen malları, kendi isim ve hesabına satmayı üstlendiği sözleşme türüne tek satıcılık sözleşmesi denir.¹²³ Bazı yazarlara göre tek satıcılık sözleşmesi tanımlanırken bayilik sözleşmesi ile aradaki fark “belirli bir alanda tekele sahip olarak satmak, tek başına satmayı üstlemek, inhisari satış” gibi koşulların bulunmasına bağlanmıştır. Bu şartları içerisinde bulunduran sözleşme tek satıcılık sözleşmesi olarak kabul edilirken, bulundurmayan sözleşme bayilik sözleşmesi olarak kabul edilmiştir.¹²⁴

Bazı Yargıtay kararlarında ise tek satıcılık sözleşmesi ve bayilik sözleşmesi özdeş anlamlı olarak ifade edilmiştir. Buna örnek olarak:

“...Davalı satıcı tarafından davacı alıcıya gönderilen 25.8.1997 tarihli fesih ihbarında; vade durumunun düzeltilmediği, imalat hatası dışında çok fazla mal iade edildiği, bayilik sözleşmesine aykırı şekilde başka yerden mal alındığı gerekçeleriyle sözleşmenin tek tarafı olarak feshedildiği bildirilmiştir....

... Davacı taraf, sözleşmede başka firmanın mallarının satılamayacağı konusunda bir hüküm bulunmadığını ileri sürmüş ise de, bu iddia tek satıcılık sözleşmesinin ruhuna

¹²² Şimşek, s. 51.

¹²³ Cemile Demir Gökyayla, **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri**, 1.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2005, s. 32.; Ulaş, s. 109-110.; Ayata, s. 33.; Nurkut İnan, “Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, 1993, C. 17, S. 2, <https://www.jurix.com.tr/article/6150>, e.t.: 08/05/2021.

¹²⁴ Demir Gökyayla, s. 34.; Şimşek, s. 108.

aykırıdır. Zira, tek satıcılık sözleşmelerinde alıcı, bayii olduğu firmanın malları dışında bir malı pazarlayamaz... ”¹²⁵

“...Davalı vekili cevabında; davacının, davalının tek bayisi olmadığını, sözleşme süresince davacı tarafından alt bayilik oluşturulmadığını, tutum ve davranışlarıyla davalıyı zarara uğratan davacının tazminat taleplerinin haksız olduğunu belirterek...

...Oysa tek satıcılık sözleşmesi ile yapımçı (somut olayda davalı) mamullerin tamamının veya bir kısmını belirli bir bölgede inhisarı olarak satmak üzere tek satıcıya gönderme yükümlülüğünü üstlenir. Diğer bir anlatımla yapımıcının sözleşme bölgesinde tek satıcı dışında başka bir satıcıya mal göndermemesi bu sözleşmenin doğal sonucudur. Aksi kararlaştırılmadıkça davalının tek satıcı olan davacının sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapma hakkına sahip değildir... ”¹²⁶ şeklindeki Yargıtay kararları verilebilir.

Tüm bu açıklamalar sonucunda tek satıcılık sözleşmesinin koşullarını; tek satıcıya, belirlenen bir alanda satış için tekel hakkı tanınması ve tek satıcının, kendi nam ve hesabına olacak biçimde, pazarlama, satım ve sürüm çoğaltma gibi durumları gerçekleştirmesi olarak sıralayabiliriz.¹²⁷

Tek satıcılık sözleşmesi de tıpkı franchising sözleşmesi gibi kanunlarda düzenlenmeyen isimsiz, çerçeve ve sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Tanımı ve bu özellikleri itibarıyla franchising sözleşmesi ile en çok benzerlik gösteren sözleşme türü, tek satıcılık sözleşmesidir.

Franchising sözleşmesinin unsurlarından olan kendi ad ve hesabına çalışma yükümlülüğü tek satıcılık sözleşmesinin de bünyesinde bulunan bir unsurdur ve bunun sonucunda franchising sözleşmesinde franchise alan, tek satıcılık sözleşmesinde ise bağımsız satıcı, yaptığı faaliyetlerin risklerini kendileri üstlenmişlerdir.¹²⁸ Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının kendi nam ve hesabına hareket etmesi onu, müvekkillerinin hesabına hareket eden acente ve komisyoncu gibi tacir yardımcılarından farklılaştırmaktayken, franchising sözleşmesiyle ise benzerliğini ortaya koymaktadır.¹²⁹

¹²⁵ Yargıtay 19.HD., T. 5/3/2002, E. 2001/4568, K. 2002/1473, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 08/05/2021

¹²⁶ Yargıtay 19.HD., T. 11/10/2001, E. 2001/2685, K. 2001/6382, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 08/05/2021

¹²⁷ Yeniocak, s. 92.; Demir Gökyayla, s. 46-50.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 978.

¹²⁸ Tandoğan, s. 6.; Ayata, s. 34.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 977.; Yeniocak, s. 93.

¹²⁹ Yeniocak, s. 93.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 90-91.

Bu benzerliklerin yanı sıra tek satıcılık sözleşmesi de tıpkı franchising sözleşmesi gibi ürünün sürümünü yapmak ve arttırmak gayesiyle yapılan bir sözleşmedir.¹³⁰

Her iki sözleşmede de, franchise alan ve tek satıcı, sözleşmelerin karşı tarafına ait olan tanıtıcı unsurları kullanmak zorundadırlar. Bu durum da her iki sözleşmenin birbirine benzeyen yönleri arasındadır.

Hem tek satıcılık sözleşmesinde üretici, satıcıya; hem de franchising sözleşmesinde franchise veren, franchise alana, çeşitli konularda talimat verebilmektedir. Satıcı ve franchise alana da bu talimatlara uyma yükümlülüğü yüklenmiştir.¹³¹

Tek satıcılık sözleşmesi ve franchising sözleşmesinin arasında önemli farklılıklar da mevcuttur.

Franchising sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesine göre kapsamı daha geniş bir sözleşmedir. Franchising sözleşmesi, bünyesinde hizmet sunumu ve mal sürümünü birlikte bulundururken, tek satıcılık sözleşmesi sadece mal sürümünü amaçlamaktadır.¹³²

Her ne kadar her iki sözleşmede de tanıtıcı unsurların kullanılması zorunlu olsa da, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı, üreticinin işaretlerine ek olarak, kendisine ait olan marka, logo, ticaret ünvanı gibi işaretleri kullanabiliyorken, franchise alan, kendisine ait olan bu işaretleri, franchise verenin ticaret ünvanı, logosu, markasının arka planında kullanabilmektedir.¹³³

Franchising sözleşmesinde, franchise veren tarafından franchise alana aktarılan know-how unsuru, tek satıcılık sözleşmesinin içinde barındırdığı bir unsur değildir.¹³⁴

Franchising sözleşmesinin unsurlarından birisi olan sistem unsuru, tek satıcılık sözleşmesi ve franchising sözleşmesinin ayrımlarından bir tanesidir. Tek satıcılık sözleşmesi içerisinde, sistem unsuru bulunmamaktadır.¹³⁵

Franchising sözleşmesinde bulunan giriş ücreti ve dönemsel olarak verilen royaltı gibi bedeller, tek satıcılık sözleşmesinde bulunmamaktadır. Satıcı, ancak üreticiden satmak amacıyla aldığı malın ücretini ödemekle yükümlüdür ve bunun sonucunda kazandığı kâr, kendi kazancını oluşturur.¹³⁶

¹³⁰ Demir Gökyayla, s. 46.; Yeniocak, s. 93.; Şimşek, s. 108.; Ayata, s. 33.

¹³¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 93.;

¹³² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 92.; Ayata, s. 35.; Ulaş, s. 110.

¹³³ Ulaş, s. 110.; Ayata, s. 34.; Şimşek, s. 110.

¹³⁴ Ayata, s. 35.

¹³⁵ Şimşek, s. 109.

¹³⁶ Burcu Boso, "Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri", **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Galatasaray Üniversitesi SBE, İstanbul 2006, s. 34.; Ulaş, s. 111.; Ayata, s. 35.

Her iki sözleşme de talimatlara uyma yükümlülüğü açısından benzerlik gösterse de talimatların kapsamaları farklıdır. Franchising sözleşmesi bakımından, talimatlara uyma yükümlülüğü gerektiren konular çok fazla iken; tek satıcılık sözleşmesinde bu durum sözleşmenin amacıyla çerçevelenmiştir. Üreticinin, tek satıcının işletmesi ve bu işletmenin yönetimiyle ilgili herhangi bir talimat verme hakkı bulunmamaktadır.¹³⁷

Franchising sözleşmelerinde franchise verene, franchise alanı koruma yükümlülüğü yüklenmiştir. Bu koruma yükümlülüğü işletmenin kurulması ve işlerin devamı süresince bir süreklilik arz etmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinde de koruma yükümlülüğü bulunmasına rağmen kapsamı, franchising sözleşmesi kadar geniş değildir. Franchising sözleşmesinde koruma yükümlülüğü, asli bir edim iken tek satıcılık sözleşmesinde, yan edim yükümüdür.¹³⁸

Tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu unsurlarından bir tanesi üreticinin, belirlenen bir alandaki ürünlerin satış tekeli, tek satıcıya tanınmasıdır.¹³⁹ Tek satıcılık sözleşmesi için geçerli olan bu unsur, franchising sözleşmesi için zorunluluk niteliği göstermez.

Franchising sözleşmesi hem iş birliği hem imaj birliği açısından, tek satıcılık sözleşmesine göre daha yoğun ve kapsamlıdır.¹⁴⁰

2.4.3. Acentelik Sözleşmesiyle Karşılaştırılması

TTK m.102 f.1’de acente: “*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 kimse*” olarak ifade edilmiştir. Acentelik sözleşmesi ise TTK’da tanımlanmış değildir. Ancak acentelik sözleşmesi; yapısında bağımsızlık, sözleşme yapma, vekil olduğu kişi namına ve hesabına hareket etme öğelerini bulunduran, sürekli borç ilişkisi doğuran bir aracılık sözleşmesi olarak tanımlanabilir.¹⁴¹

¹³⁷ Demir Gökyayla, s. 154.; Ayata, s. 35.; Şimşek, s. 111.

¹³⁸ Boso, s. 35.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 94.

¹³⁹ Tandoğan, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, s. 2.; Ayata, s. 34.; Ulaş, s. 111.; Şimşek, s. 112.

¹⁴⁰ Yeniocak, s. 93.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 96.; Boso, s. 35.

¹⁴¹ Sabih Arkan, **Ticari İşletme Hukuku**, 18.Basım, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 2013, s. 198.

Acentelik ve franchising sözleşmesinin birbirine benzer yönleri, sürüm destekleme ve arttırmaya yönelik, sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler olmalarıdır.¹⁴²

Franchising sözleşmesi ve acentelik arasında benzerlikler yanında bir çok farklılık da mevcuttur.

Franchising sözleşmesinde franchise alan, kendi ad ve hesabına hareket eder ve işlerini yürütürken; acente, yapacağı iş ve işlemlerini, müvekkili olan tacir nam ve hesabına yapar.¹⁴³

Acentelik ile franchising sözleşmesi arasında, ücret yönünden de birtakım farklılıklar mevcuttur. Acente yaptığı her iş için komisyon alırken, franchising sözleşmesinde böyle bir durum mevcut değildir. Franchise alan, franchise verene başlangıç ücreti veyahut dönemsel ücret şeklinde ödemelerde bulunurken, kazancı ise sattığı ürünlerden yaptığı ödemeler düşülünce kalan kârdır.¹⁴⁴

Franchise verenin franchise alanı kapsamlı şekilde koruma ilkesi, acentelik için geçerli olan bir unsur değildir. Acentelik de müvekkil olan tacirin, bu tarz bir sorumluluğu söz konusu değildir.¹⁴⁵

Her iki sözleşme için de talimat verme unsuru bulunmakla beraber verilen talimatların kapsamı değişiklik arz etmektedir. Acentelik sözleşmesinde, müvekkil tacirin, acenteye verdiği talimat kapsamı, franchising sözleşmesine göre daha dar kapsamlıdır.¹⁴⁶ Bu durum ise acentenin, tacirin bağımsız yardımcılarında olması sebebiyle, doğrudan talimat verememesinin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır.¹⁴⁷

Franchising sözleşmesinde, franchise alana belirli bir bölge için tekel hakkı tanınması ve aynı yerde başka kişilere franchise verilmemesi önemli bir koşulken, acentelik sözleşmesinde bu durumun aksi tarafların anlaşmasıyla kararlaştırılabilmektedir.¹⁴⁸

Acenta, işini anlaşmayla üçüncü bir kişiye devredebileceği gibi diğer firmalarla anlaştığı sürece, aynı anda birçok firmanın acenteliğini üstlenebilir. Bu hususlar franchising sözleşmesi için geçerli olan durumlar değildir zira franchise alan ve

¹⁴² Ezel Kurtişoğlu, “Acentelik Sözleşmesi ve Acentelik Sözleşmesinin Benzer Sözleşme Türlerinden Farkları”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Ankara Üniversitesi SBE, Ankara 2005, s. 151.; Ulaş, s. 112.; Ayata, s. 36.

¹⁴³ Nilüfer Köker, “Acente ve Acentelik Sözleşmesi”, **İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2017, C. 16, S. 2-2, <https://www.jurix.com.tr/article/9696>, s. 222, e.t.: 09/05/2021.; Ayata, s. 37.; Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 476.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 979.

¹⁴⁴ İrge Erdoğan, s. 61.; Şimşek, s. 114-115.; Ulaş, s. 112-113.; Ayata, s. 37.

¹⁴⁵ Arkan, s. 206-207.;

¹⁴⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 100.; Ulaş, s. 113.; Şimşek, s. 115.

¹⁴⁷ Şimşek, s. 115.

¹⁴⁸ Ulaş, s. 113.

franchise veren arasındaki bu sözleşmesel ilişki her iki tarafın da birbirine duyduğu güven kavramı sonucu ortaya çıktığından, franchise alan, işini üçüncü kişilere devredemeyeceği gibi franchise veren dışında diğer firmalardan da franchise alamayacaktır.¹⁴⁹

Franchising sözleşmesinin unsurları içerisinde yer alan maddi olmayan malları kullandırma unsuru, acentelik sözleşmesinde böyle bir yükümlülük olmaması nedeniyle iki sözleşmeyi birbirinden farklılaştıran durumlardandır. Acentelik sözleşmesinde müvekkilin gayri maddi malları kullandırma zorunluluğu yoktur.¹⁵⁰

2.4.4. Vekâlet Sözleşmesiyle Karşılaştırılması

Vekâlet sözleşmesi, TBK m.502 f.1’de şu şekilde tanımlanmıştır: “*Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşmedir.*”

İş görme borcu doğuran bir sözleşme olması sebebi ile vekâlet sözleşmesi, franchising sözleşmesine benzer özellik gösterir. Franchising sözleşmesinde, franchise alan, franchise veren lehine mal ve hizmetin sürümünü attırmayı yüklenmesi sebebiyle bir iş görmeyi üstlenmiştir.¹⁵¹ Yine her iki sözleşmede de tarafların arasında güven ilişkisi olması, vekâlet sözleşmesi ve franchising sözleşmesi arasındaki benzer özelliklerden en önemlisidir. Güven ilişkisinin sonuçlarından olan sır saklama, hesap verme ve özen ve sadakat borcu da iki sözleşme için geçerlidir.¹⁵²

Franchising sözleşmesinde, franchise veren ile franchise alan arasında, güven ilişkisine dayanan bir anlaşma mevcuttur. Franchise alan, bu güven ilişkisine dayanarak, franchise verenin aleyhine hareket etmemeli, onun yararını gözeterek, uygun davranışlar sergilemelidir. Franchise alanın, sözleşmenin taraflarınca kararlaştırılmış olmasa dahi, sır saklama borcu mevcuttur.¹⁵³ Sır kavramından, franchise alanın, franchising sözleşmesi nedeniyle öğrenmiş olduğu gizli olan ve üçüncü kişilerin öğrenmemesi gereken bilgi, belge ve olaylar anlaşılmaktadır.¹⁵⁴ Franchise alanın, sır saklama borcunu yerine getirmemesi, sadakat yükümlülüğünü ihlal manasına gelmektedir. Franchise alanın sır saklama yükümlülüğü, franchising sözleşmesi sona erse bile mevcuttur. Bu

¹⁴⁹ Ulaş, s. 113.

¹⁵⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 99-100.; Şimşek, s. 114.; Boso, s. 36.; Güç, s. 74.

¹⁵¹ Şimşek, s. 118.; Yeniocak, s. 95.; Boso, s. 30.; Ayata, s. 27.

¹⁵² Yeniocak, s. 95.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 105.

¹⁵³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160.; Ayata, s. 107.

¹⁵⁴ Ayata, s. 107.; Şimşek, s. 207.; Hazne, s. 46.

sebeple franchising sözleşmesi sona ermiş olsa bile franchise alan, franchise veren tarafından, kendisinin açıklamasına izin vermediği sır niteliğindeki bilgileri ve olayları açıklayamayacağı gibi, yine sistemle ilgili olan ve kamuya henüz açıklanmamış bilgi ve olayları da açıklayamayacaktır.

Vekâlet sözleşmesini de sır saklama ve sadakat yükümlülüğü açısından inceleyecek olursak, vekâlet sözleşmesinde de, vekâlet veren ve vekil arasında güven ilişkisi ön plana çıkmaktadır.¹⁵⁵ Bu güven ilişkisi sonucunda, tıpkı franchising sözleşmesinde olduğu gibi, vekil, vekâlet verenin yararına hareket etmeli, onun menfaatine aykırı olacak davranışlardan ise kaçınmalıdır. Vekâlet sözleşmesinde de, taraflar arasındaki güven ilişkisinden kaynaklanan sadakat yükümlülüğü söz konusudur. TBK’da vekilin sır saklama yükümlülüğüne dair herhangi bir hüküm bulunmasa da bu durum franchising sözleşmesinde olduğu gibi, güven ilişkisinin sonucu olarak kendiliğinden bulunan bir borçtur. Yine aynı şekilde, vekâlet sözleşmesinde de sözleşmenin sona ermesi hâlinde, sadakat yükümlülüğü bunun sonucunda da sır saklama yükümlülüğü devam edecektir.

Vekâlet sözleşmesi ve franchising sözleşmesi arasında çeşitli farklılıklar mevcuttur. Bu farklardan bir tanesi, franchising sözleşmesinde franchise alanın kendi nam ve hesabına hareket ederken, vekâlet sözleşmesinde ise vekil ya tacir müvekkil nam ve hesabına veyahut kendisi adına ancak, tacir müvekkil hesabına faaliyet göstermesidir.¹⁵⁶ Bu durumda risk ise kim hesabına hareket ediliyorsa ona aittir.

İki sözleşme arasındaki farklardan diğeri ise franchising sözleşmesinin sürüm arttırma unsuru nedeniyle sürekli bir sözleşme olması iken; vekâlet sözleşmesi, vekilin yüklendiği borca göre, sürekli yada ani edimli bir sözleşme olarak değişebilmektedir.¹⁵⁷

Franchising sözleşmesi ve vekâlet sözleşmesi arasında, ücret unsuru açısından da çeşitli farklılıklar mevcuttur. Franchising sözleşmesi için bedel konusunda geçerli olan hususlar¹⁵⁸ vekâlet sözleşmesi için geçerli değildir. Vekâlet sözleşmesinde, ücret unsuru sözleşmenin zorunlu bir unsuru değildir.¹⁵⁹ Bunun sonucu olarak vekâlet sözleşmesi, eksik iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Ancak sözleşme içeriğinde bedel

¹⁵⁵ Şaban Kayıhan/Mustafa Ünlütepe, “Vekâlet Sözleşmesinin Kendine Özgü Sona Erme Sebepleri”, **Fatih Sultan Mehmet İlmî Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi**, 2014, S. 3, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/73060>, s. 172, e.t.: 11/08/2021.; Ayata, s. 28.; Boso, s. 30.

¹⁵⁶ İrge Erdoğan, s. 69.; Ayata, s. 27.; Şimşek, s. 119.

¹⁵⁷ Özer Seliçi, **Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul 1976, s. 27.; Şimşek, s. 120.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 971.; Boso, s. 31.

¹⁵⁸ Yukarıda bk. dipnot 114-115.

¹⁵⁹ Aral ve Ayrancı, s. 451.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 717.; Şimşek, s. 120.

unsurunun taraflarca kararlaştırıldığı ve kabul edildiği durumlarda sözleşmenin niteliği tam iki tarafa borç yükleyen sözleşme olarak kabul edilir.

Talimat verme ve alma yükümlülüğü açısından ise her iki sözleşmenin taraflarının da verilen talimatlara uyma sorumluluğu bulunmaktadır. Ayrım ise, bu talimatların sınırları belirlenirken ortaya çıkmaktadır. Vekâlet sözleşmesinde, vekilin uyması gereken talimat alanı dar bir çerçevede iken; franchising sözleşmesinde bu sınır çok daha geniştir. Vekil anlaşmanın şartlarına uygun olmayan veya özel ihtisas alanı gerektiren işlerde verilen talimatlara uymak zorunda değildir. Gerekli işlemlerin yapılması açısından, vekâlet sözleşmesinde, vekilin özgürce karar verebilme yetkisi franchising sözleşmesinde, franchise alana göre çok daha geniştir.¹⁶⁰

Franchising sözleşmesinde, franchise alanın maddi olmayan hakları kullanması hususu mevcut iken, vekâlet sözleşmesinde böyle bir husus söz konusu değildir.¹⁶¹

Sona erme şekilleri bakımından da iki sözleşme birbirinden ayrılır. Buna göre TBK m.512’de vekâlet sözleşmesini sona erdirilme biçimi şu şekilde belirtilmiştir: “*Vekâlet veren ve vekil, her zaman sözleşmeyi tek taraflı olarak sona erdirebilir. Ancak, uygun olmayan zamanda sözleşmeyi sona erdiren taraf, diğerinin bundan doğan zararını gidermekle yükümlüdür.*” Buna göre vekâlet sözleşmesinde, karşı tarafın zararı ödenmek şartıyla her zaman azil ve istifa mümkün iken, franchising sözleşmesinde yapısı gereği bu durum uygulanamamaktadır.

2.4.5. Hizmet Sözleşmesiyle Karşılaştırılması

Hizmet sözleşmesi TBK m.393 f.1’de “*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.*” biçiminde tanımlanmıştır. TBK m.393 f.2’de ise “*İşçinin işverene bir hizmeti kısmi süreli olarak düzenli biçimde yerine getirmeyi üstlendiği sözleşmeler de hizmet sözleşmesidir.*” şeklinde belirtilmiştir. Kanundaki bu tanımlardan, hizmet sözleşmesinin unsurlarının süre, iş görme, bağımlılık ve ücret olduğu çıkarımı yapılabilir. Bu sözleşmenin tarafları ise, işçi ve işverendir.

Hizmet sözleşmesinde işçinin, işin görülmesi amacıyla, işverenden talimat alması ve denetlenmesi, her ne kadar franchising sözleşmesine benzeyen bir yönü ise de bu talimatlara uyma yükümlülüğü bakımından, her iki sözleşmenin farklı yönleri de mevcuttur. İş görme sözleşmelerinde, işveren ile işçi arasında bir hiyerarşik ilişki ile

¹⁶⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s.106-107.; Şimşek, s. 121.; Ayata, s. 29.;

¹⁶¹ Ayata, s. 28.; Şimşek, s. 121.; Boso, s. 31.

bağımlılık unsuru bulunur ve iş ile ilgili çeşitli kararlar alınması, işin yönetimi ve iş ile ilgili alınan riskler, işveren tarafından üstlenilmiştir.¹⁶² Franchising sözleşmesinde ise franchise alan, kendi nam ve hesabına çalışan, bağımlı olmayan bir tacirdir. Bu nedenle franchise alanın, franchise verenden alacağı talimat yelpazesi dardır ve talimatlara uyma yükümlülüğü ise sadece, sürümü desteklemeye ve arttırmaya yöneliktir.

Ücret unsuru her iki sözleşme için de zorunlu bir unsur olmasına rağmen birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Hizmet sözleşmesinde işçiye, çalışmasının ve emeğinin karşılığında ücret ödemesi yapılması gerekmektedir.¹⁶³ Franchise verenin ise franchise alana herhangi bir ücret ödemesi gibi bir durum söz konusu olmamakla birlikte, tam aksi şekilde franchise alan, franchise verene birtakım ödemeler yapar.¹⁶⁴

Franchising sözleşmesinde, franchise alanın kullanımına sunulan know-how, marka, patent gibi maddi olmayan hak ve mallar, hizmet sözleşmesinin içeriğinde bulunmamaktadır.¹⁶⁵

2.4.6. Lisans Sözleşmesiyle Karşılaştırılması

Lisans sözleşmesi, marka, patent, işletme adı ve unvanı, fikri ve sınai haklar gibi maddi olmayan malların haklarının ücret karşılığında kullandırma yükümlülüğü içeren sözleşmelerdir.¹⁶⁶ Lisans sözleşmesi, kendine özgü yapısı olan, isimsiz ve çoğunlukla ivazlı olarak yapılması tercih edildiğinden dolayı ise her iki tarafa da borç yükleyen sözleşmedir.¹⁶⁷ Tarafları ise lisans alan ve lisans verendir.

Franchising sözleşmesi ile lisans sözleşmesi arasında birçok yönden benzerlik bulunmaktadır. Hem franchising sözleşmesi hem de lisans sözleşmesi, iki tarafa da borç yüklemektedir. Hem franchise veren hem de lisans veren ücret olarak, royalty ücreti alırlar. Yine franchise veren ve lisans veren, kendilerinde bulunan bilgi ve deneyimleri, franchise alan ve lisans alana aktararak, onlara eğitim verirler. İsim, marka, patent aktarımı gibi hususlar her iki sözleşme için de mevcuttur. Franchise alan ve lisans alan,

¹⁶² Şimşek, s. 123.; Ayata, s. 32.; Boso, s. 32.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 535.

¹⁶³ Nuri Çelik, **İş Hukuku Dersleri**, 27.Basım, Beta Basım Yayın, İstanbul 2014, s. 182.; Halûk Hâdi Sümer, **İş Hukuku**, 25.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2020, s. 76.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 546.

¹⁶⁴ Yukarıda bk. dipnot 114-115.

¹⁶⁵ Ayata, s. 33.; Şimşek, s. 125.; Boso, s. 32.

¹⁶⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 80.; Ulaş, s. 114.; Eren, **Borçlar Hukuku:Özel Hükümler**, s. 978.

¹⁶⁷ Sema Çörtoğlu Koca, “Teknoloji Transfer Sözleşmelerinden Doğan Kanunlar İhtilafı”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Ankara Üniversitesi SBE, Ankara 2008, s. 28.; Eren, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, s. 999.; Ayata, s. 30.; Ulaş, s. 115.

kendi ad ve hesaplarına hareket ederler. Bu sözleşmelerde, sözleşmenin her iki tarafında sır saklama yükümlülüğü mevcuttur.¹⁶⁸

Lisans sözleşmesi bu özellikleri ve gayri maddi mal ve haklar üzerinde yararlanmayı sağlaması nedeniyle, franchising sözleşmesine benzemektedir ancak aralarında yine de birden çok farklılıklar vardır.

Maddi olmayan malların kullanımını sağlama yükümlülüğü, her iki sözleşme için de ortak bir noktadır ancak franchising sözleşmesinde franchise verenin yükümlülüğü, lisans sözleşmesinde, lisans verene göre daha geniş ve ayrıntılıdır.¹⁶⁹ Franchising sözleşmesi içerik olarak maddi olmayan mallar, hizmet ve mal üretimi ile sürümü arttırmak ve genişletmek amacıyla lazım olan teknik bilgi ve öneriler, işletmenin kurulması ve devamı süresince de franchise alanın korunması ve desteklenmesi için gereken tüm yardımların yapılmasını kapsamaktadır.¹⁷⁰ Lisans sözleşmesi ise bu yükümlülükleri yan edim olarak içeriğinde bulundurabilir.

Yine her iki sözleşme de taraflarından franchise ve lisans verene kontrol ve denetim yetkisi tanımış olsa da, bu yetkinin sınırları konusunda birbirlerinden farklılaşmaktadırlar. Franchise alanın franchise veren tarafından ürünün kalitesi, işletme yönetimi, çalışanların kontrolü gibi konularda dahil olmak üzere tam manasıyla denetimi mümkün iken, lisans veren lisans alanı yalnızca üretilen malın kalitesi gibi dar bir çerçevede denetleyebilir ve kontrol edebilir.¹⁷¹

Ücret unsuru ise her iki sözleşme için ortak olan unsurdan bir tanesidir. Hem lisans sözleşmesi için hem de franchising sözleşmesi için gayri maddi hakların kullandırılma hakkı karşılığında, franchise alan ve lisans alan karşı tarafa ücret ödemekle yükümlüdür.¹⁷²

İki sözleşme iş birliği açısından da birbirinden ayrılmaktadır. Franchising sözleşmesinin tarafları arasında yukarıda da açıklanmış olduğu üzere dikey iş birliği vardır.¹⁷³ Bu dikey iş birliği unsuru lisans sözleşmesi için geçerli değildir.

Franchising sözleşmesi ile lisans sözleşmesi arasındaki bir diğer fark da şekil açısındandır. Franchising sözleşmeleri, herhangi bir şekil koşuluna tabi tutulmamışken,

¹⁶⁸ Ayata, s. 30.; Ulaş, s. 115.

¹⁶⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 84.; Yeniocak, s. 103.; Şimşek, s. 107.; Ayata, s. 31.

¹⁷⁰ Şimşek, s. 106.; Ayata, s. 30.; Ulaş, s. 115.

¹⁷¹ İrge Erdoğan, s. 74.; Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 479.

¹⁷² Şimşek, s. 105.; Ulaş, s. 115.; Ayata, s. 30.

¹⁷³ Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 478.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 88.

lisans sözleşmelerinin ise çeşitli maddi olmayan haklar bakımından, FSEK ve Sınai Mülkiyet Kanunu'na göre yazılı şekilde yapılması öngörülmüştür.¹⁷⁴

2.4.7. Know-How Sözleşmesiyle Karşılaştırılması

Bir ürün veya bir metotdan en basit ve verimli şekilde faydalanmayı sağlayan ekonomik alandaki bilgi, tecrübe ve ticari sır know-how olarak tanımlanabilir.¹⁷⁵ Bu unsurları içinde barındıran sözleşmeye ise know-how sözleşmesi denir. Sözleşmenin taraflarını ise know-how veren ve know-how alan oluşturur. Know-how sözleşmesinde, know-how verenin teknik ve ekonomik alandaki bilgi ve tecrübelerinin kullanılmasına katlanma yükümlülüğü varken, know-how alan ise bu donatıları kullanması karşılığında, karşı tarafa belirli bir ücret ödemekle yükümlüdür.¹⁷⁶ Bu bakımdan incelendiğinde know-how sözleşmesi, tıpkı franchising sözleşmesi gibi tam iki tarafa borç yükleyen, kendine özgü yapısı olan bir sözleşmedir.

Hukuki nitelik konusunda, know-how sözleşmeleri doktrinde tartışmalıdır. Doktrindeki bir görüş, know-how sözleşmelerinin lisans sözleşmesi özelliğine sahip olduğunu ve lisans sözleşmelerinin alt dalını oluşturduğunu söyler.¹⁷⁷ Doktrindeki başka bir görüşe göre ise, know-how sözleşmesi gizli olan know-how ve gizli olmayan know-how sözleşmesi şeklinde iki gruba ayrılmıştır. Gizli olmayan know-how sözleşmesi, lisans sözleşmesi özelliği taşımaz, çünkü lisans sözleşmesinde gayri maddi malların geri verilmesi mümkündür. Gizli olan know-how sözleşmelerinin ise lisans sözleşmesi olduğunu söyler.¹⁷⁸ Doktrindeki baskın görüş ise know-how sözleşmesinin, kendine özgü bir özellik taşıdığı ve lisans sözleşmesiyle bağlantısı olmadığını.¹⁷⁹

Gizli bilgi içerme özelliği nedeniyle know-how sözleşmelerinde sır saklama çok önemlidir. Aksi hâlde gizli bilgiler başkaları tarafından kullanılmaya başlar ve lisans alanın maddi çıkarları zarar görür ve know-how sözleşmesinin yapılma sebebini ortadan

¹⁷⁴ Çiğdem Ceylan, “Marka Lisansı Sözleşmesi”, **Ankara Barosu Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Dergisi**, 2017, C. 19, S. 1, <http://www.ankarabarusu.org.tr/site/ankarabarusu/frmmakale/2017-1/4.pdf>, s. 79, e.t.: 12/05/2021.; Şimşek, s. 108.; Ulaş, s. 116.

¹⁷⁵ Ebru Kösealioglu, “Know-How Sözleşmesinin Tanımı, Unsurları ve Patentten Farkları”, **Hukuk Gündemi Dergisi**, 2007, C. Yaz, S. 8, <http://www.ankarabarusu.org.tr/site/ankarabarusu/hgdmakale/2007-2/24.pdf>, s. 135, e.t.: 12/05/2021.; İrge Erdoğan, s. 70.

¹⁷⁶ İrge Erdoğan, s. 71.; Ayata, s. 39.; Yeniocak, s. 106.

¹⁷⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 72.

¹⁷⁸ Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukukun Korunması**, s. 100-101.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 72.

¹⁷⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 73.; Tufan Ögüz, **Know-How Sözleşmesi**, 2.Basım, Filiz Kitabevi, İstanbul 2018, s. 37.; Ayata, s. 39.

kaldırır.¹⁸⁰ Tüm bunlardan dolayı, know-how sözleşmesinde sır saklama yükümlülüğü hakkında bir düzenleme yapılmasa bile, dürüstlük kuralınca know-how alan, sır saklama yükümlülüğü altındadır.¹⁸¹

Franchising sözleşmesi aslında, bünyesinde know-how sözleşmesini bulunduran bir sözleşmedir.¹⁸² Çünkü know-how sözleşmesinde bulunan bilgi, tecrübe ve sırların karşı tarafa aktarımını sağlama yükümlülüğü, franchising sözleşmesinin de içinde bulunan bir yükümlülüktür. Franchise verenin yükümlülükleri, know-how verene göre daha kapsamlıdır.¹⁸³

Know-how sözleşmesinde, tecrübe ve bilgilerin karşı tarafa aktarımı söz konusudur, herhangi bir satış veya pazarlama hedefi bulunmamaktadır ancak franchising sözleşmesinde, bu bilgi ve tecrübeler ile mal ve hizmetin sürümünün arttırılması amaçlanmaktadır.¹⁸⁴ İki sözleşmenin amaçları birbirinden bu noktada ayrılmaktadır.

¹⁸⁰ Şimşek, s. 146.

¹⁸¹ Ögüz, s. 109.

¹⁸² Hasan Levent Yüksel, “Franchise Sözleşmesinin Genel Olarak İncelenmesi, İfası ve Sona Ermesi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2013, s. 35.

¹⁸³ Yeniocak, s. 106.

¹⁸⁴ İrge Erdoğan, s. 72.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

3.1. Franchising Sözleşmesinin Tarafları

Franchising sözleşmesi, yapısı itibarıyla tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. Sözleşmenin tarafları ise franchise veren ve franchise alandır.

Franchise veren, iş yaptığı alanda belirli bir seviyeye ulaşan, standart kaliteyi yakalamış, franchise alana çeşitli imtiyazların kullanımını sağlayan, bilinen bir işletme, marka veya hizmetin maliki olan, hukuki açıdan tam anlamıyla bağımsız işletmedir. Franchise alan ise belirli bir mühlet ve bedel mukabilinde, franchise verenin, hizmet ve ticari markasını, bilgi, tecrübe ve ticari sırlarını, gayri maddi haklarını kullanma ayrıcalığı elde eden, bağımlı olmayan işletmecidir.¹⁸⁵

3.2. Franchising Sözleşmesinde Tarafların Yükümlülükleri

3.2.1. Genel Olarak

Franchising sözleşmesinin tarafları arasında, güven ilişkisi mevcuttur. Bu durum ise sözleşmenin her iki tarafına da çeşitli haklar tanımakta ve birtakım yükümlülükler yüklemektedir.

Franchising sözleşmesinin kanunlarla düzenlenmemiş atipik bir sözleşme olmasından dolayı, tarafların hak ve sorumlulukları, doktrin ve uygulama ile ortaya çıkmıştır.¹⁸⁶

3.2.2. Franchise Verenin Yükümlülükleri

Franchise sisteminde franchise verenin, franchise alanı aydınlatma, franchise sistemini ve sisteme konu olan maddi olmayan malların kullanımını sağlama, franchise alanı koruma ve destekleme, teslim ve franchise alanın tekel bölgesinde başka franchise vermeme borcu gibi üstlendiği yükümlülükler bulunmaktadır.

¹⁸⁵ Nart, s. 124.; Eren, *Borçlar Hukuku Özel Hükümler*, s. 967.

¹⁸⁶ Gürzumar, *Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukukun Korunması*, s. 32.

3.2.2.1. Franchise Alanı Aydınlatma Yükümlülüğü

Sözleşmeler kurulmadan önce, tarafların birbirleri ile yaptıkları müzakereler sonucunda aralarında bir güven bağı oluşur. TMK m.2 f.1’de “*Herkes, haklarını kullanırken ve borçlarını yerine getirirken dürüstlük kurallarına uymak zorundadır.*” şeklinde belirterek sözleşmelerde dürüstlük kuralına ve öncesindeki güven bağına vurgu yapmıştır. Bu durum, sözleşmelerin imzalanması aşamasında bir araya gelen taraflara, birbirlerine karşı özenli ve dürüst davranma sorumluluğu yükler.

Franchising sözleşmesi, sürekli edimler içeren ve tarafların sıkı iş birliği içerisinde olduğu bir sözleşme olmasından dolayı, güven ilişkisi yönünden yoğun bir sözleşmedir. Tüm bu nedenlerle sözleşmenin tarafları, sözleşmenin içeriği ve koşulları ile ilgili olarak birbirlerini en doğru biçimde bilgilendirmeli ve aydınlatmalıdırlar.¹⁸⁷ Franchising sözleşmesinde yapılan yatırımlar çoğu zaman uzun vadeli ve önemli yatırımlardır. Bu durum franchise alanın bu yatırımlar için çeşitli harcamalar yapmasını gerekli kılar. Ayrıca franchise veren de sistemin kullanımını franchise alana vererek, markasını ve sistemin imajını diğer bir manada franchise alana devretmiş olacaktır.¹⁸⁸ Bu gibi durumlarda hatalı bilgilendirme veya yetersiz yönlendirme, sözleşmenin iki tarafı için de finansal yönden sıkıntılar yaratarak, ekonomik kayıplara yol açacaktır. Franchise alan, yetersiz ve hatalı bilgilendirme nedeniyle herhangi bir kayba uğrarsa franchise veren, zararlardan sorumlu olur.¹⁸⁹ Yargıtay da;

“...Franchise veren ürüne, hizmete veya bilgi birikimine ve bunlara ait denemiş kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya, isme sahip ve bunların satış, dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı veren taraftır. Franchise veren isim, marka ve diğer ayırtedici özelliklerinin sahibi olmalı veya yasal olarak kullanım hakkına sahip bulunmalıdır. Ayrıca tescili tüm ticari marka, logo, sembol, ve isimler ile ilgili tüm bilgileri franchise alana vermesi gereklidir. Eğer herhangi bir hususta hukuki bir problem varsa bu yön ayrıca açıklanmalı ve Franchise veren o konularda taraf olduğu tüm hukuki davaları franchise alana bildirmelidir...” şeklinde vermiş olduğu kararda aydınlatma ve bilgilendirme yükümlülüğüne vurgu yapmıştır.¹⁹⁰

¹⁸⁷ Yeniocak, s. 45.; Ayata, s. 59.; Şimşek, s. 129.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 109.; Arvasi, s. 143.

¹⁸⁸ Ali Murat Sevi, “Franchising İlişkisine Hakim Olan Etik Kurallar”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, 2000, C. 20, S. 3, <https://www.jurix.com.tr/article/6036>, s. 162, e.t.: 16/05/2021.; Şimşek, s. 130.; Ayata, s. 59.

¹⁸⁹ İrge Erdoğan, s. 29.

¹⁹⁰ Yargıtay 19. HD., T. 25/6/2001, E. 2001/819, K. 2001/4917, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 16/05/2021

Franchise veren, franchise alacak olan kişiyle üzerine alacağı yükümlülükler ve borçlar hakkında gerekli tüm bilgileri, tecrübeleri paylaşmalı; kişiye sistemin yürütümü ve bu işleyiş için gereken pazarlama yöntemlerini açıklamalıdır.¹⁹¹ Zira franchise alan, franchise veren tarafından bilgilendirme yükümlülüğü yerine getirildiği takdirde, üstlendiği işi ve ekonomik yükümlülüklerini öngörebilecek ve planlarını bu doğrultuda çizerek, alması gereken riskleri, doğması muhtemel masrafları ve kazancını tahmin edebilecektir.¹⁹²

Franchise verenin her ne kadar franchise alanı, finansal başarı konularında aydınlatarak, kâr-zarar hesaplarıyla ilgili bilgilendirmesi gerekli olsa da bu durum başarı teminatı verilmesini kapsamaz.¹⁹³ Ancak franchise veren, belirlenen sürede, başarı ve kazanç garantisi vermiş ise ya da sözleşmenin yorumlanması ile böyle bir sonuca ulaşılabiliriyorsa, franchise alanın ekonomik verimsizliğinden mesul tutulabilir.¹⁹⁴ Bu durumda ayıplı ifa durumu gündeme gelerek ürün kirasında ayıba karşı tekeffül borcuna yönelik maddelerin, uygun düştüğü biçimde uygulanması söz konusu olacaktır. Ayrıca franchise alanın ödeyeceği ücrette azaltma yoluna gidilmesi ve müspet zararının giderilmesi ile sözleşme derhâl feshedilerek, menfi zararların karşılanması da mümkündür.¹⁹⁵

Franchise verenin, franchise alanı sözleşme yapılması hususunda aldatması, aydınlatma yükümlülüğüne aykırı davranarak bilgilendirmesi gereken konularda bilerek ve isteyerek eksik ya da yanlış bilgi vermesi durumunda, irade sakatlığı hâli ortaya çıkacaktır. Bu tür durumlarda TBK m.36 uyarınca irade sakatlığı hâllerinden aldatma mevcuttur ve sorunun çözümünde TBK m.39'a göre irade sakatlığının giderilmesi hükmü uygulama alanı bulur.¹⁹⁶ TBK m.39 "*Yanılma veya aldatma sebebiyle ya da korkutulma sonucunda sözleşme yapan taraf, yanılma veya aldatmayı öğrendiği ya da korkutmanın etkisinin ortadan kalktığı andan başlayarak bir yıl içinde sözleşme ile bağlı olmadığını bildirmez veya verdiği şeyi geri istemezse, sözleşmeyi onamış sayılır.*" hükmüyle franchise alanın, aldatıldığını öğrendiği andan itibaren bir sene içerisinde, sözleşmenin iptalini isteyebileceğini belirtmiştir.

¹⁹¹ Sevi, s. 164.; Şimşek, s. 132.; Ayata, s. 60.

¹⁹² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 110.

¹⁹³ Şimşek, s. 133.; Ayata, s. 61.

¹⁹⁴ Ayata, s. 61.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 111.

¹⁹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 111-112.

¹⁹⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 113.

3.2.2.2. Franchise Sistemini ve Gayri Maddi Malları Kullanılma Yükümlülüğü

Franchise veren, franchise sistemini ve bu sistemin içerisinde barındırdığı maddi olmayan malları, franchise alanın kullanımına sunmakla mükelleftir. Bu yükümlülük asli bir edim borcudur.¹⁹⁷ Maddi olmayan mallara marka, patent, ticaret ünvanı, işletme ismi, know-how örnek verilebilir. Franchise verenin, franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğu gayri maddi mallar açıklanacaktır.

3.2.2.2.1. Patent

Buluşun sahibine sınırlı yer ve zaman için tanınan, buluşun diğer kişilerce izin almadan üretimine, kullanımına ve satımına engel olan hakka patent denir. Bir buluşa patent verilmesi ve korunması için, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.82 f.1'e göre buluşun yeni olması, tekniğin bilinen durumunu aşması ve sanayiye uygulanabilir olması şartlarını taşıması gerekir.¹⁹⁸

Patent sahibi, patentle ilgili tüm haklara sahiptir. Patent hakkı ise, buluşun muayyen bir süreyle sınırlı şekilde üretimi, satımı ve kullanımı ile alakalı olan haklardır.¹⁹⁹ Patent hakkına sahip olan, patentin izinsiz kullanılmasına engel olma hakkına sahiptir.

Fikri mülkiyet haklarının kapsamına giren bir ürünün, hakkın sahibi olanın onayıyla piyasaya servis edilmesinin ardından, hak sahibi, o mal ile alakalı daha sonra yapılan hukuki tasarruflara karışamaz. Bu duruma, "hakların tükenmesi ilkesi" adı verilmiştir.²⁰⁰ Hakların tükenmesi ilkesine göre patent sahibinin onay vermesi hâlinde, bir kez ticaret sahasına servis edilen malların el değiştirmesine engel olunamaz ve patent hakkı bu malların ticaretini de önleyemez.²⁰¹

Franchising sözleşmesinde, franchise verenin kendisine ait olan patenti, franchise alana kullandırma borcu doğar. Franchise alanın patent verilmiş olan buluşu kullanma borcu da franchising sözleşmesinde düzenlenir.²⁰²

Franchise alan, üçüncü kişilere patent hakkı bilgilerinin kullanım hakkını vermez ve patent hakkı bilgilerini açıklayamaz. Franchise veren ise franchise alana inhisari hak

¹⁹⁷ Çiğdem Kırca, "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren", **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, 1999, C. 20, S. 1, <https://jurix.com.tr/article/6054>, s. 34, e.t.: 19/05/2021.

¹⁹⁸ 6769 Sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.82 f.1 : Teknolojinin her alanındaki buluşlara yeni olması, buluş basamağı içermesi ve sanayiye uygulanabilir olması şartıyla patent verilir.; Şimşek, s. 139.; Ayata, s. 44.

¹⁹⁹ Ünal Tekinalp, **Fikri Mülkiyet Hukuku**, 2.Basım, Beta Yayıncılık, İstanbul 2002, s. 519-542.

²⁰⁰ Şimşek, s. 141.

²⁰¹ Erdal Noyan, **Patent Hukuku**, 1.Basım, Adalet Yayınevi, Ankara 2009, s. 425.; Tekinalp, s. 548.; Şimşek, s.137.

²⁰² İrge Erdoğan, s. 30.; Eren, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, s. 979.; Şimşek, s. 140.; Ayata, s. 45.

vermişse, patent hakkının kullanımını üçüncü kişilere veremez. Haklı nedenle fesih hakkı ve tazminat hakkı, bu iki durumda da meydana gelir.²⁰³

3.2.2.2.2. Marka

6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.4'e göre marka şu şekilde tanımlanmıştır: *"Marka, bir teşebbüsün mallarının veya hizmetlerinin diğer teşebbüslerin mallarından veya hizmetlerinden ayırt edilmesini sağlaması ve marka sahibine sağlanan korumanın konusunun açık ve kesin olarak anlaşılmasını sağlayabilecek şekilde sicilde gösterilebilir olması şartıyla kişi adları dâhil sözcükler, şekiller, renkler, harfler, sayılar, sesler ve malların veya ambalajlarının biçimi olmak üzere her tür işaretten oluşabilir.."* Yani marka, bir işletmeye ait olan mal ve hizmetleri, başka mal ve hizmetlerden ayıran işaretlerdir.

6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.7 f.2, marka tescilinden doğan hakların münhasıran marka sahibine ait olduğunu söylemektedir.²⁰⁴ Marka sahibi, bu haklarını herkese karşı ileri sürebilir. Üçüncü kişilere karşı ileri sürülebilen bu haklar, marka tescilinin yayın tarihi itibarıyla hüküm doğurur. Ancak 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu uyarınca marka sahibinin mutlak hakkını ileri sürebilmesi için başvurusunun Türk Patent Enstitüsü bülteninde yayınlanması kâfidir.²⁰⁵ Marka hakkına bir tecavüz durumu oluşmuşsa, 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.149'daki belirtilen davalar açılabilir.²⁰⁶

6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.148 f.1'e göre tescilli marka, bir başkasına devredilebilir ve marka hakkı sahibi lisans sözleşmesi ile bu hakkının kullanımını başkasına verebilir, ayrıca bu hak miras ile bir başkasına geçebilir.²⁰⁷

6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.24 f.2 uyarınca, marka hakkının kullanımının devri için yapılan lisans sözleşmeleri, inhisari lisans ve inhisari olmayan lisans şeklinde yapılabilir. Aksi sözleşmede belirtilmemişse lisans, inhisari lisans değildir. İnhisari

²⁰³ İrge Erdoğan, s. 30-31.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 118-119.

²⁰⁴ 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.7 f.2: Marka tescilinden doğan haklar münhasıran marka sahibine aittir.

²⁰⁵ 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.7 f.4: Markanın sahibine sağladığı haklar, üçüncü kişilere karşı marka tescilinin yayın tarihi itibarıyla hüküm ifade eder. Ancak marka başvurusunun Bülteinde yayımlanmasından sonra gerçekleşen ve marka tescilinin ilan edilmiş olması hâlinde yasaklanması söz konusu olabilecek fiiller nedeniyle başvuru sahibi, tazminat davası açmaya yetkilidir. Mahkeme, öne sürülen iddiaların geçerliliğine ilişkin olarak tescilin yayımlanmasından önce karar veremez.

²⁰⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 123.; Ayata, s. 49.

²⁰⁷ 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.148 f.1: Sınai mülkiyet hakkı devredilebilir, miras yolu ile intikal edebilir, lisans konusu olabilir, rehin verilebilir, teminat olarak gösterilebilir, haczedilebilir veya diğer hukuki işlemlere konu olabilir. Coğrafi işaret ve geleneksel ürün adı hakkı; lisans, devir, intikal, haciz ve benzeri hukuki işlemlere konu olamaz ve teminat olarak gösterilemez.

lisansta lisans veren, başkasına lisans vermeyeceği gibi, aynı zamanda hakkını net bir şekilde saklı tutmadığı müddetçe, markayı kendisi de kullanamaz. İnhisari olmayan lisans sözleşmelerinde ise lisans veren, başka kişilere, aynı markaya ait farklı lisanslar verebilir ve markayı kendi kullanabilir. Ayrıca inhisari olmayan lisansta, eğer aksi belirtilmemişse, lisans sahibi kişi, lisanstan doğan haklarını başkasına devredemez yahut alt lisans veremez.²⁰⁸ 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.158 uyarınca, lisans alan kişi, inhisari lisans sözleşmesinde marka hakkına tecavüz edilmişse, marka sahibi gibi bunu önleyebilir ve dava açabilir.²⁰⁹ Ancak inhisari lisans sözleşmelerinde, böyle bir hak söz konusu değildir. Bu durumda lisans alan, yapılmış olan tecavüzü marka sahibine haber etmelidir. Eğer marka sahibi, üç ay içinde dava açmazsa, lisans alanın kendisi, kendi adına davayı açabilme hakkına sahip olur.²¹⁰

3.2.2.2.3. Know-How

İşletmelerin, bilgi ve deneyim ile pazarlama işlemlerini ilerlettiği yöntemlere, know-how adı verilir.²¹¹ Ticari işletmelerin, işlemlerinin nasıl yapılacağına dair bilgi birikimine know-how denilebilir.²¹²

2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Tebliği'nin 3. maddesinde know-how şu şekilde tanımlanmıştır: *"Know-how: Sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi anlamına gelir."*²¹³ Maddenin devamında know-how tanımında geçen gizli, esaslı ve belirlenmiş kelimelerin tanımlarına yer verilmiştir. Buna göre: *"Gizli" kavramı, know-how'ın bir bütün hâlinde veya parçaları tam olarak biraraya getirildiğinde ve birleştirildiğinde dahi herkes tarafından bilinmemesini ya da kolaylıkla erişilebilir olmamasını*, *"Esaslı" kavramı, know-how'ın, anlaşma konusu malların veya hizmetlerin kullanılması, satımı veya yeniden satımı bakımından alıcı için vazgeçilmez bilgiler içermesini*, *"Belirlenmiş" kavramı, know-how'ın, gizli ve esaslı olma şartlarını taşıdığını doğrulayabilmek için, yeterince geniş kapsamlı ve ayrıntılı bir şekilde*

²⁰⁸ 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu m.24 f.2: Lisans, inhisari lisans veya inhisari olmayan lisans şeklinde verilebilir. Sözleşmede aksi kararlaştırılmamışsa lisans, inhisari değildir. İnhisari olmayan lisans sözleşmelerinde lisans veren markayı kendi kullanabileceği gibi üçüncü kişilere de başka lisanslar verebilir. İnhisari lisans sözleşmelerinde lisans veren, başkasına lisans veremez ve hakkını açıkça saklı tutmadıkça kendisi de markayı kullanamaz.

²⁰⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 122.

²¹⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 122-123.

²¹¹ İrge Erdoğan, s. 32.; Ayata, s. 57.; Şimşek, s. 144.

²¹² Ögüz, 8.

²¹³ <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/listeicerik/teblig35-pdf>, e.t.: 26/05/2021.

tanımlanmış olmasını ifade eder”.²¹⁴ 2008/2 sayılı Teknoloji Transferi Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m.4’te de know-how tanımı yapılmıştır.²¹⁵ Bu tanımlama 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Tebliğ’deki know-how tanımıyla aynı doğrultuda olmak üzere şu şekilde tanımlanmıştır : “*Know-how: Tecrübe ve denemeler sonucu elde edilen uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi anlamına gelir.*”

Franchise alan, sürümü çoğaltabilmek ve franchise sistemini öğrenebilmek için franchise verenin, deneyim ve bilgisine gerek duymaktadır.²¹⁶ Bundan dolayı franchise veren, franchise alana franchise sistemindeki gerekli bilgileri ve deneyimleri izah etmek ve bu bilgi ve deneyimlerden franchise alanı faydalandırmak yükümlülüğü altındadır.²¹⁷

Franchise verenin izah etmekle mükellef olduğu know-how, üretilen mal ve hizmetlerin üretim yöntemi ve sürümü ile alakalı, teknik ya da işletmeyle ilgili bilgi ve deneyimlerden meydana gelir. Gizli üretim yönteminin açıklanması, pazarlama öğeleri, hammadde tercihi, makine kurulumu ve kullanımı da bu bilgi ve deneyime dahildir.²¹⁸

Know-how bilgisi verilmesi, franchise veren tarafından franchise alanın yeteneğine ve bilgi seviyesine göre yapılmalıdır. Franchise veren, know-how aktarımını sözlü olacak şekilde yapabilir. Yöntemlerin, çizimlerin aktarımını, yazılı bir şekilde yapabilir. Ayrıca franchise veren, franchise alana ve franchise alanın çalışanlarına, eğitim vererek know-how aktarımı sağlayabilir.²¹⁹ Franchising sözleşmesi, bazı durumlarda vekâlet sözleşmesi özelliği taşıyabilir. Bu durum franchise alana ve franchise alanın çalışanlarının eğitilmesi veya franchise verenin, know-how aktarımı konusunda tavsiyeler vermesi ve danışmanlık yapması hâlinde görülür. Bundan dolayı, uygun olduğu müddetçe vekâlet sözleşmesi hükümleri, franchising sözleşmesi için de kıyasen uygulanabilir.²²⁰

3.2.2.2.4 Ticaret Unvanı ve İşletme Adı

Ticari işletme sahibini, diğer işletme sahiplerinden ayıran isim ticaret unvanıdır. TTK m.39 f.1’e göre, tacirin ticaret unvanı kullanması, onun için bir hak ve

²¹⁴ <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/listeicerik/teblig35-pdf>, e.t.: 26/05/2021.

²¹⁵ <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2008/01/20080123-10.htm>, e.t.: 27/05/2021.

²¹⁶ Ayata, s. 57.

²¹⁷ Ögüz, s. 88.; Şimşek, s. 147.

²¹⁸ Ayata, s. 57-58.; Şimşek, s. 147.

²¹⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 134-135.; Ögüz, s. 85-88.; Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması**, s. 103.

²²⁰ Ögüz, s. 63-66.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 134-135.; Gürzumar **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması**, s. 103.; Şimşek, s. 148.

yükümlülüktür.²²¹ Kanuna uygun bir şekilde tescil ve ilan edilen unvan, sadece sahibine aittir ve o unvana sahip taciri, diğer tacirlerden ayırt etmeye yarar.²²² TTK m.41'e göre gerçek kişinin ticaret unvanı, ekler ve kısaltılmadan yazılacak adı ve soyadından oluşur.²²³

İşletmeyi, diğer işletmelerden ayırt etmeye ve insanlara tanıtmaya yarayan isme işletme adı denir. Ticari işletmelerin, işletme adı kullanması mecburi değildir ancak, eğer kullanıyorsa bu adı tescil ettirmesi mecburidir. İşletme sahibi, işletme adını kanunda bir sınırlama getirilmediği için istediği gibi koyabilir. Franchise veren, ticaret unvanı ve işletme adını kullandırma yükümlülüğü altına, franchising sözleşmesi ile girebilir.²²⁴

3.2.2.2.5. Mal ve Hizmetleri Tanıtıcı Unsurlar

Tanıtıcı unsur, üretici ve satıcının ürünlerini veya hizmetlerini, diğer üretici ve satıcıların ürünleri veya hizmetlerinden ayırır.²²⁵ Tanıtıcı unsurlar özel olarak düzenlenmemişlerdir, ancak TTK'daki haksız rekabet ve TBK'daki haksız fiiller kapsamında, korunma altına alınmışlardır.²²⁶ Tanıtıcı öğelerin, haksız rekabet kapsamında korunması için, tanıtıcı öğenin ayırt ediciliği ve tanınırlığının olması gerekmektedir.²²⁷

Tanıtıcı unsurlar, eğer başka kişiler tarafından izin alınmadan kullanılır veya taklit edilirse, haksız rekabet meydana gelir. Bunun sonucunda tanıtıcı unsura sahip olan kişi, tazminat isteme, fiilin haksızlığının tespitini isteme, haksız rekabetin yasak edilmesi ve maddi durumun kaldırılmasını isteme hakkına sahiptir.

Mal ve hizmetlerin ayırt edilmesini sağlayan tanıtıcı unsurlar da franchise sisteminde yer almaktadır. Franchise veren, tanıtıcı unsurları franchise alana kullandırma yükümlülüğü altındadır.²²⁸

²²¹ TTK m.39 f.1 : Her tacir, ticari işletmesine ilişkin işlemleri, ticaret unvanıyla yapmak ve işletmesiyle ilgili senetlerle diğer belgeleri bu unvan altında imzalamak zorundadır.

²²² İrge Erdoğan, s. 32.; Rıza Ayhan ve Hayrettin Çağlar, **Ticari İşletme Hukuku**, 11.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2018, s. 292.; Ayata, 52.; Şimşek, s. 148.

²²³ TTK m.41 : Gerçek kişi olan tacirin ticaret unvanı 46 ncı maddeye uygun olarak yapabileceği ekler ile kısaltılmadan yazılacak adı ve soyadından oluşur.

²²⁴ İrge Erdoğan, s. 32.; Ayhan ve Çağlar, s. 311.; Yeniocak, s. 57.

²²⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 129.; Ayata, s. 55.; Şimşek, s. 154.

²²⁶ Şimşek, s. 154.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 129.; Ayata, s. 54.

²²⁷ Erin Sezgin, “ İltibas Suretiyle Haksız Rekabet”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, İzmir 2007, s. 122.; Ayata, s. 55.

²²⁸ Ayata, s. 56.; Şimşek, s. 154.

Üçüncü kişiler, tanıtıcı unsurlara tecavüzde bulunmuşlarsa, franchise alan haksız rekabet hükümlerine dayanarak dava açabilir. Yalnız dava açabilmesi için, franchise verenin, tescil edilmemiş tanıtıcı unsurun, üçüncü kişilerce kullanılmasına katlanmaması icap etmektedir.²²⁹ Franchise verenin franchise alana gerekli davaların açılması hakkında yetki vermesi durumunda da eğer tanıtıcı unsurlara haksız tecavüz gerçekleşmişse, buna karşı haksız rekabet hükmü uyarınca dava açma yetkisi olmaktadır. Ancak bu durumlarda franchise alanın tanıtıcı unsurları kullanımını önleyecek tecavüzlerde, franchise verenin franchise alana yardım etme ve gereken davaları açma yükümlülüğü bulunmamaktadır. Eğer franchise alanın tecavüzleri önlemek adına dava açma hakkı yoksa, bu durumda franchise veren yapılan haksız tecavüzleri takip etmek, engellemek ve dava açma yetkisine sahiptir.²³⁰

Tanıtıcı unsur üzerinde, franchise alanın, münhasır hakkı bulunabilir. Bunun için franchise verenin, tanıtıcı unsurunu franchise alan ilk defa kullanmış olmalı, bu tanıtıcı unsur, müşteri açısından franchise alan ile bağdaşmalı, müşterinin franchise alan ve franchise veren arasındaki bağdan haberi olmaması gerekir.²³¹

3.2.2.3. Franchise Alanı Koruma ve Destekleme Yükümlülüğü

Franchise veren, franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğü altındadır. Bu borç işletmenin kurulum aşamasından, sözleşmenin sonlanmasına kadar bulunan bir yükümlülüktür.²³² Bu franchising sözleşmesinin doğal bir sonucu olarak franchise verene yüklenmektedir. Franchise verenin, franchise alana çalışma faaliyetlerini iletmesi konusunda kolaylaştırıcı bir tavır üstlenerek destek olma borcu bulunmaktadır. Bu borç, franchise verenin asli edim borçlarındandır.²³³ Franchise verenin sözleşmeye uymaması durumunda ise franchise alan, TBK m.112 vd. maddelerine²³⁴ göre tazminat talep edebileceği gibi bu hâl, sözleşmenin devamını çekilmez kılıyorsa franchising sözleşmesini feshedebilir.²³⁵

Franchise alana işletmesinin kurulması ve ekipmanlarının sağlanması bakımından destek olmak, gerekli eğitimleri sağlamak ve bilgi vermek, reklam yapmak, belirlenen

²²⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 131.; Ayata, s. 56.; Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukukun Korunması**, s. 131.

²³⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 131.; Şimşek, s. 162.; Ayata, s. 56.

²³¹ Ayata, s. 56.

²³² İrge Erdoğan, s. 33.;

²³³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 136.; Boso, s. 41.; Sevi, s. 168.; Arvasi, s. 146.; Güç, s. 81.

²³⁴ TBK m.112 : Borç hiç veya gereği gibi ifa edilmezse borçlu, kendisine hiçbir kusurun yüklenemeyeceğini ispat etmedikçe, alacaklının bundan doğan zararını gidermekle yükümlüdür.

²³⁵ Yüksel, s. 62.; Ayata, s. 68.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 136.; Sevi, s. 168.

bölgede başka franchising sözleşmesi kurmamak, franchise verenin, franchise alanı korumak ve desteklemek için üstlendiği yükümlülüklerdir.

3.2.2.3.1. İşletmenin Kurulması ve Donanımında Yardımcı Olma

Franchise verenin, franchise alanı destekleme, koruma ve yardım etme yükümlülüğü işletmenin kurulması aşamasından itibaren bulunan bir yükümlülüktür. Bu borç işletmenin kurulmasından sonra sona ermemekte, aksine sözleşme süresince de devam etmektedir.

Franchise veren, sistemde tek tip bir görüntü sağlanabilmesi, standartlara uygun hareket edilebilmesi ya da gereksinim duyulan diğer ihtiyaçlar için işletmenin kurulması evresi ve devamında franchise alana destek ve yardımcı olmalıdır.²³⁶ İşletmenin kurulması ve donanımında yardımcı ve destek olma yükümlülüğü bakımından yapılması gereken edimlere; işletmenin kurulumu için lazım olan kanuni işlemlerin yapılarak izinlerin alınması, işletme binasının satın alınması yada kiralanması, işletmenin teçhizatı için gerekli olan ekipmanların niteliklerinin tespit edilerek bu malzemelerin franchise alana sağlanması, mali kaynakların temin edilmesi, işletmede çalışacak personelin vasıflarının ve giyiminin belirlenmesi ve işletmenin reklamlarının yapılması örnek olarak verilebilir.²³⁷ Bu tür yükümlülüklerin temel özellikleri franchising sözleşmesi ile belirlenirken, ayrıntıları ise işletme el kitaplarında açıklanır.²³⁸

Franchise sisteminde işletmenin kurulacağı bölgenin seçimi, büyük önem taşımaktadır. İşletmenin bulunduğu alan, franchise sisteminin büyümesi ve yaygınlaşması, imaj bütünlüğünün sağlanması ile sürümün artması açısından etkili olduğu için franchise veren, franchise alana işletmenin kurulacağı alanı belirlerken elinde bulunan imkânlar ve sahip olduğu tecrübeler ile yardımcı olmakla yükümlüdür.²³⁹ İşletmenin kurulumu için doğru olmayan bir bölgenin belirlenmesi sözleşmenin her iki tarafı bakımından olumsuz sonuçlar doğurabilecektir. Franchise alan tarafından bakıldığında bu durum işletmesinin başarısız olmasına yol açabilecekken, franchise verenin ise imajının zarar görmesine sebep olabilir.²⁴⁰

²³⁶ Yeniocak, s. 60.; Arvasi, s. 146.; Hazne, s. 44.; Ayata, s. 70.

²³⁷ Şimşek, s. 164.; Ayata, s. 70.; Şimşek, s. 164-165.

²³⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 137.; Yeniocak, s. 60.

²³⁹ Ayata, s. 70.; Şimşek, s. 165.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 138.

²⁴⁰ Şimşek, s. 165.

Franchising sözleşmesinin taraflarını etkileyen diğer durumlardan birisi ise personel seçimidir. Franchise veren, franchise alanın personel seçme ve personelin yerleştirilme yöntemleri konusunda tecrübesiz olması hâlinde, ona yardımcı olmalıdır.

3.2.2.3.2. Franchise Alanı Eğitime ve Bilgi Verme

Franchise veren, hem işletmenin kuruluş aşaması, hem de sözleşmenin devamı süresince, franchise alan ve personeline karşı bilgilendirme ve eğitim verme yükümlülüğü altındadır.²⁴¹

Franchise sisteminin başarılı bir şekilde sürdürülebilmesi için franchise veren, franchise alana işletme ile ilgili olan mal ve hizmetlerin sürüm arttırımı için gereken tüm bilgi ve yenilikler, piyasadaki en son güncel gelişmeler, üretme ve satım yöntemleri ve bunlar hakkındaki yenilikler, aleyhinde açılan davalar vb. konularda sürekli olarak bilgi vermekle yükümlüdür.²⁴² Bu durum franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğünün yanı sıra ayrıca TMK m.2'ye göre dürüstlük kuralının bir gereği olarak karışımıza çıkmaktadır.

Franchise veren, franchise alana karşı üstlendiği bu eğitim verme ve bilgi aktarımı sağlama borcunu, çeşitli periyodik eğitim kursları aracılığı ile gerçekleştirir. Bu eğitimlerde franchise alan ve personeline, franchise sistemine dair genel bilgiler, mal ve hizmetler, tanıtım ve pazarlama, kanuni yükümlülükler, ticari bilgi ve sırlar, kalite kontrol, finans ve yönetim, müşteri ilişkileri gibi hususlarda eğitim verir.²⁴³

3.2.2.3.3. Reklam Yapma Yükümlülüğü

Reklamların, franchise sisteminde önemi çok fazladır. Franchise sisteminde franchise alan, sistemin sağladığı marka tanınırlığı ve mevcut bulunan müşteri potansiyelinden faydalanma sebepleriyle, bu sistemi tercih etmektedir. Bu durum nedeniyle ise franchise veren, reklam yapma yükümlülüğü üstlenmiştir. Birçok kitle iletişim aracı ile reklam yapmanın yanı sıra afiş, broşür, prospektüs, ilan, katalog gibi tanıtım araçlarını da franchise alana sağlamakla yükümlüdür.²⁴⁴ Franchising sözleşmesinde kararlaştırılmamış olsa da franchise veren açısından bu yükümlülüğün varlığı kabul

²⁴¹ İrge Erdoğan, s. 34.; Ayata, s. 72.; Hazne, s. 44.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, 981.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 139-140.

²⁴² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 140.; Ayata, s. 71.

²⁴³ Şimşek, s. 168.; Yeniocak, s. 61.

²⁴⁴ İrge Erdoğan, s. 34.; Şimşek, s. 171.

edilmelidir.²⁴⁵ Genel reklamları, franchise alanı koruma ve destekleme yükümlülüğüne bağlı olarak franchise veren yapmakla yükümlü iken, yerel reklamları ise prensip olarak franchise alan yapmalıdır.²⁴⁶

3.2.2.4. Franchise Veren Teslim Yükümlülüğü

Franchise verenin, yapılacak olan mal ve hizmet sürümü için lazım olan malzeme, ekipman, araç ve gereçleri kural olarak franchise alana teslim borcu yoktur. Franchising sözleşmesinde ilaveten kararlaştırılmış ise mal franchisingi için gereken malların, hizmet franchisinginde ise hizmetler için gereken malzemelerin teslim yükümlülüğü ortaya çıkmaktadır.²⁴⁷ Açıklandığı üzere bu yükümlülüğün ortaya çıkabilmesi için sözleşmede ayrıca kararlaştırılması gerekmekte olup, franchise alanın araç ve gereçleri franchise verenden temin etme koşulu var ise franchise verenin de bu malzemeleri sağlama sorumluluğu ortaya çıkacaktır. Franchise alanın mal ve hizmet sürümü için gerekli olan ekipmanları, mutlaka franchise verenden alması gerektiğine dair bir zorunluluk da bulunmamaktadır. Gerekli kalite ve standart koşullarını sağladığı takdirde franchise alan, mal ve hizmet sürümü için gerekli olan malzeme, ekipman, araç ve gereçleri üçüncü kişilerden temin edebilir.²⁴⁸ Ancak burada dikkat edilmesi gereken husus, kalite ve standart koşullarını sağlayarak sistemin imajını zarara uğratmama şartıdır. Bu şartlar sağlandığı takdirde franchise alan üçüncü kişilerden araç ve gereç alımı yapabilecektir.

Franchising sözleşmesi diğer hukuki ilişki ve sözleşmelerde de olduğu gibi güven ilişkisi temeline dayanan bir sözleşme olduğu için, eğer franchise veren malzeme temini ve teslimi yükümlülüğünü üstlenmişse, bu borcu TMK m.2 gereği dürüstlük kuralına uygun şekilde yerine getirmelidir. Franchise verenin malzemelerin teslimini üstlendiği hâlde sürüm için lazım olan malları elinde malzeme olmasına rağmen teslim etmemesi veya bu malzemelerin stoğu olmamasına karşın, yeterince tedbirli davranmadan yeni sözleşmeler yapmaya devam etmesi gibi hâllerde, teslim yükümlülüğüne ve dürüstlük kuralına aykırı durumlar ortaya çıkar ve franchise verenin kusurlu olduğu kabul edilmelidir.²⁴⁹ Bu gibi durumlarda sözleşmeye aykırılık sebebiyle franchise alanın

²⁴⁵ Ayata, s. 73.; Şimşek, s. 169.

²⁴⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 141.; Arvasi, s. 146.; Ayata, s. 73.; İrge Erdoğan, s. 34.

²⁴⁷ Arvasi, s. 146.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, 981.; Ayata, s. 73.; Boso, s. 41.

²⁴⁸ Şimşek, s. 171.; Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 120.; Ayata, s. 74.

²⁴⁹ Şimşek, s. 172.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 142-143.

zararının tazminini isteme veya gerekli olan koşulların bulunması durumunda sözleşmeyi haklı sebeple feshetme hakkı bulunmaktadır.

3.2.2.5. Franchise Alana Özgülenen Tekel Bölgesinde Başka Franchise Vermeme Borcu

Franchise veren, franchising sözleşmesinde açıkça kararlaştırıldığı takdirde franchise alana belirli bir münhasır bölge özgüleme ve bu tekel bölgesinde üçüncü kişiler ile sözleşme yapmama yükümlülüğü üstlenebilir. Bu durumda franchise veren üçüncü kişiler ile sözleşme yapmamasının yanı sıra franchise alana tahsis edilen bölgede doğrudan satış yapmamakla da yükümlüdür.²⁵⁰ Franchise veren, franchise alanın satım ve hizmetteki piyasa alanını daraltan ve küçülten hareketlerde bulunamaz. Ancak bu durum yukarıda da açıklandığı üzere ancak sözleşmede açık şekilde kararlaştırıldığında mümkündür.

Bu konu ile ilgili olarak doktrindeki tartışmalı hususlardan birisi tekel bölgesinin franchising sözleşmesinin esaslı unsurlarından birisi olup olmadığı ile ilgilidir. Doktrindeki bir görüşe göre, tekel bölgesi unsuru, bütün franchising sözleşmelerinde bulunması gerekli olan ve sözleşmeye tipini veren esaslı bir unsurdur.²⁵¹ Bizim de katıldığımız diğer kabul gören hâkim görüşe göre ise inhisar unsuru franchising sözleşmesinin esaslı unsurlarından birisi değildir ancak bu yan yükümlülük sözleşmede açıkça kararlaştırıldığında veya sözleşmenin bütünü yorumlandığında dürüstlük kuralı gereğince bu sonuca ulaşılabilir.²⁵²

Franchising sözleşmesinde münhasır bölge ile ilgili hükümler belirlendiği ya da sözleşmenin bütününden bu yorum çıkarıldığı hâlde franchise veren bu yan yükümlülüğe aykırı davranarak söz konusu tekel bölgesi için üçüncü kişiler ile franchising sözleşmesi yapar ya da doğrudan o bölgede kendisi satış işlemi gerçekleştirirse, franchise alanın sözleşmeye aykırılık nedeniyle uğradığı zararı tazmin etmesi gerekmektedir. Ayrıca koşulları olduğu takdirde franchise alan, sözleşmeyi haklı nedenle fesih de edebilir.

²⁵⁰ Metin Topçuoğlu, “İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar”, **Rekabet Dergisi**, 2004, C. 5, S. 18, <https://www.jurix.com.tr/article/7993>, s. 29, e.t.: 02/06/2021.; Ayata, s. 74-75.; Şimşek, 172-173.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, 980.; Boso, s. 41.

²⁵¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 144.; Şimşek, s. 173.

²⁵² Arvasi, s. 146.; Ayata, s. 75.; Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 120.; Boso, s. 41.

3.2.3. Franchise Alanın Yükümlülükleri

Franchising sisteminde franchise alanın, bedel ödeme, sözleşmeye konu olan mal ve hizmetlerin sürümünü bizzat yapmak ve arttırmak için destekleme yükümlülüğü, franchise alanın gayri maddi malları kullanma yükümlülüğü, franchise verene sadakat yükümlülüğü, franchise verenin talimatlarına uyma ve kontrollerine katlanma yükümlülüğü, franchise alanın malları ve gerekli malzemeleri franchise verenden alma borcu gibi üstlendiği yükümlülükler bulunmaktadır.

3.2.3.1. Franchise Alanın Bedel Ödeme Yükümlülüğü

Franchise alanın, franchise verene ücret ödeme yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu durum, franchise alanın franchising sözleşmesinden kaynaklanan temel edim borçlarından bir tanesidir. Yukarıda da açıklandığı üzere franchise verenin, franchise alana maddi olmayan malları kullandırma, ayrıca franchise alanı destekleme ve koruma borcu bulunmaktadır.²⁵³ Franchise alanın da franchise verenin bu yükümlülüklerine karşılık olarak bir bedel ödeme borcu vardır.

Franchising sözleşmesinde farklı biçimlerde ücret ödeme yükümlülüğü kararlaştırılabilir. Bunlardan en yaygın olarak kullanılanlardan ilki başlangıç veya giriş ücreti olarak adlandırılan ücret iken, ikincisi ise dönemsel olarak ödenen ve royalty olarak isimlendirilen ücrettir.²⁵⁴ Ayrıca bu borcun toptan olarak, tek seferde ödenen ücret şeklinde de kararlaştırılması da mümkündür.²⁵⁵ Bu tür ücretler dışında franchising sözleşmesinde kararlaştırılabilecek daha farklı ücret çeşitleri de bulunmaktadır.

3.2.3.1.1. Giriş (Başlangıç) Bedeli

Başlangıç veya giriş ücreti olarak isimlendirilen bu ücret, franchising sözleşmesinin kurulmasından sonra ve franchise sistemine girişte alınan ücrettir. Franchise verenin işletmenin kurulması aşamasında ve devamında franchise alana yaptığı yardımlar ile franchise alanın franchise sistemine katıldığında bu sistemdeki maddi olmayan haklardan yararlanabilmesinin karşılığında, sisteme giriş evresinde tek sefere mahsus franchise alanın ödemesi gereken bedeldir.²⁵⁶ Franchise alan başlangıç ücretini,

²⁵³ Yukarıda bk. s. 42.

²⁵⁴ Öztürk, **Franchise Sözleşmesi**, s. 471.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, 982.; Şimşek, s. 181.; Ayata, s. 101.; Güç, s. 88.; Yeniocak, s. 79.;

²⁵⁵ Şimşek, s. 181.

²⁵⁶ Ayata, s. 101-102.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, 980.; Şimşek, s. 182.; Yeniocak, s. 79.

işletmenin kurulumu dolayısıyla yapılan harcamalar, yer seçimi, kiralama, tanıtım, eğitim vb. konular ile franchise verenin kendisine aktardığı deneyimleri, faaliyet yöntemleri, üretme, işletim ve sürüm metotları gibi know-how edimlerine karşılık olarak ödemektedir.²⁵⁷ Giriş ücreti, franchising sözleşmesi akdedildikten sonra ödenmesi gereken bir bedeldir. Bunun sebebi ise gayri maddi haklar ile know-how'un içinde barındırdığı bilgilerin bir kez aktarıldıktan sonra iadesinin imkânsız olmasıdır. Franchising sözleşmesinin kurulamaması olasılığı ele alındığında, bu durum içerisinde büyük risk barındıran bir hâldir.²⁵⁸

Franchising sözleşmesinde başlangıç ücretinin bütün maddi olmayan mallar veya know-how aktarması gibi hangi hâller için ödendiğinin açık bir biçimde belirtilmesi, herhangi bir anlaşmazlık durumunda ücret iadesi açısından önem taşımaktadır. Know-how aktarımı hâlinde, franchise veren sözleşmeyi haklı neden olmaksızın feshetmiş olsa bile know-how karşılığında ödenen bir bedel mevcut olması ve franchise verenin de bu borcunu ifa etmiş olması nedeniyle ücret iadesi söz konusu olmayacaktır.²⁵⁹ Ancak başlangıç ücreti, tüm maddi olmayan mallar için ödendiği takdirde, iade konusu somut olayın şartlarına göre değerlendirilecek ve ücret iadesi gündeme gelebilecektir.²⁶⁰

Uygulamada franchising sözleşmesine giriş ücretinin iade edilemeyeceğine dair hükümler koyulmaktadır. Türk hukukunda hâkim olan sözleşme serbestisi ilkesine göre sözleşmeye eklenen bu tarz hükümler geçerlidir. Yargıtay da;

“....Ancak mahkemece, yapılan hesaplama neticesinde, geri ödenmesi gereken toplam tutarın, giriş bedeli ve reklam bedeli dahil 6.345,13 TL (KDV Dahil) olarak belirlenerek, bu bedel üzerinden davanın kabulüne karar verilmiştir. Oysa ki taraflar arasındaki sözleşmenin “5-Parasal Şartlar/5.1.Franchise Giriş Bedeli” başlıklı maddesi: “İşbu anlaşma uyarınca franchise alan, franchise verene anlaşmanın imzası anında franchise giriş bedeli olarak bir kereye mahsus olmak üzere 6000USD(altıbinUSD) ödeyecektir. Söz konusu bedel, franchise verenin hak edilmiş kazancıdır ve her ne sebeple olursa olsun geri ödenmez, ...” hükmünü haizdir. Belirtilen hüküm değerlendirilmeksizin niteliği ve hangi kalem işlemle ilgili olduğu belirtilmeden yazılı olduğu şekilde karar verilmesi doğru görülmemiş, hükmün bu sebeple bozulması gerekmiştir...” şeklindeki kararında sözleşmedeki giriş ücretinin iade edilemeyeceğine

²⁵⁷ Şimşek, s. 182.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 982.; Ayata, s. 102.

²⁵⁸ Fatma Yavuz, “Franchise Sözleşmelerinde Franchise Alanın Hak ve Yükümlülükleri”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi SBE, Ankara 2015, s. 80.

²⁵⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146.; Yeniocak, s. 79.

²⁶⁰ Yeniocak, s. 80.

dair hükmün geçerli olduğunu ancak ücretin hangi kalem karşılığında ödendiğinin tespit edilmesi gerektiğini vurgulamıştır.²⁶¹

TBK m.97 hükmü: “*Karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmenin ifası isteminde bulunan tarafın, sözleşmenin koşullarına ve özelliklerine göre daha sonra ifa etme hakkı olmadıkça, kendi borcunu ifa etmiş ya da ifasını önermiş olması gerekir.*” biçimindedir. Sözleşme sonrası franchise verenin, giriş bedelinin karşılığında ifa etmesi gerekli olan edimleri ifa etmediği durumlarda franchise alan TBK m.97 hükmü gereği giriş ücretini ödemeyebilir.²⁶²

3.2.3.1.2. Royalty (Sürekli) Bedeli

Sürekli (royalty) bir diğer ismiyle periyodik ücret franchise alanın yıllık alım ve satım tutarlarının genel toplamına göre belirlenen, dönemsel olarak ve düzenli ödenmesi gereken meblağdır.²⁶³

Bu ücret franchise verene, franchise alana maddi olmayan malları kullandırıp, yaralandırmasının yanı sıra, franchise alanı desteklemesi ve korumasının karşılığı olarak ödenir.²⁶⁴ Uygulamada çoğunlukla franchise veren, franchise alanın yıllık cirosunun belirli bir yüzdesini esas alarak lüzum olan hesaplamaları yapar ve ortaya royalty bedeli çıkartılır. Ancak bu ücret nadir de olsa aylık sabit ücret olarak da kararlaştırılabilir.²⁶⁵

Royalty ücreti olarak da isimlendirilen periyodik ücretin bu kavramla ifade edilmesi bazı yazarlar tarafından eleştirilmiştir. Bunun nedeni ise “royalty” kelimesinin anlam olarak “sürekli ücret” kavramına eş olmamasıdır. Royalty terimi İngilizce kökenli bir sözcüktür ve “maddi olmayan hak ücreti”, “lisans ücreti” gibi manalara gelmektedir.²⁶⁶ Ancak sürekli ücret yukarıda da açıklandığı üzere yalnızca gayri maddi hak veyahut lisans hakkı için ödenen bir bedel olmayıp tüm franchise sistemi kullanımı ve yararlandırılması ile koruma ve destekleme yükümlülüğünü de içinde barındıran bir ücrettir. Bu sebepten dolayı bazı yazarlar “royalty” kavramının “sürekli ücret” kavramının tam karşılığı olmadığını belirterek eleştiride bulunmuşlardır.

²⁶¹ Yargıtay 11. HD., T. 20/06/2013, E. 2013/7163, K. 2013/12942, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 29/06/2021.

²⁶² Ayata, s. 102.; Şimşek, s. 182.

²⁶³ İrge Erdoğan, s. 36.; Güler, s. 52; Ayata, s. 102.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 982.

²⁶⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147.; Şimşek, s. 182.; Ayata, s. 102.; Yavuz, s. 81.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 982.

²⁶⁵ Mustafaoğlu, s. 18.; Şimşek, s. 183-184.; Ayata, s. 102.

²⁶⁶ Redhouse Büyük El Sözlüğü, “Royalty”, İstanbul 2005, SEV Yayıncılık, s. 154.; Şimşek, s. 183.

Franchising sözleşmesinin türüne göre sürekli ücret söz konusu olmayabilir. Mal franchisingi sözleşmelerinde, sürekli ücret kararlaştırılmadığı takdirde bulunması zorunlu bir husus değildir, ancak hizmet franchisingi sözleşmelerinde, sürekli ücretin mutlaka bulunması gerekir.²⁶⁷

3.2.3.1.3. Reklam Bedeli

Reklam, franchise sisteminde hem franchise alan hem de franchise veren bakımından önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Genel olarak reklam yapma yükümlülüğü, franchise veren tarafından üstlenilmiştir. Tüm bunlardan dolayı da franchising sözleşmesinde kararlaştırılabilecek diğer ücret ise reklam ücretidir. Bu ücret türü franchising sözleşmesinde mutlaka bulunması gereken bir ücret olmayıp franchising sözleşmesinin taraflarının kararlaştırması durumunda yükümlülük ortaya çıkaran bir bedeldir. Franchise alanın, kural olarak reklam ücreti ödeme borcu bulunmamakla birlikte, franchising sözleşmesinde bu durumun aksi kararlaştırılmış ise franchise alanın kararlaştırılan reklam ücretini ödeme yükümlülüğü ortaya çıkabilecektir.²⁶⁸

Franchise alanın, cirosunun belirli bir yüzdesi veya peşin olarak ödenecek belli bir tutar, reklam giderleri için ödenmesi gereken ücret olarak kararlaştırılabilir.²⁶⁹

3.2.3.1.4. Diğer Ücretler

Franchising sözleşmesinde yukarıda bahsedilen başlangıç ücreti, sürekli ücret ve reklam ücreti dışında özel eğitim kursları, denetim hizmeti ve sistem için lazım olan diğer yardımlar için çeşitli ücretler belirlenebilir.²⁷⁰

3.2.3.2. Sözleşmeye Konu Olan Mal ve Hizmetlerin Sürümünü Bizzat Yapmak ve Arttırmak İçin Destekleme Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesi ile amaçlanan, sözleşmeye konu olan hizmet veya malların sürümünün yapılması, desteklenmesi ve arttırılmasıdır.²⁷¹ Franchise alanın, mal ve hizmetleri müşteriye ulaştırma yükümlülüğü bulunmaktadır. Franchise verenin, üretim, işletme ve pazarlama sistemindeki hizmet ve mallarının sürümünü, franchise alanın

²⁶⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147.; Ayata, s. 103.

²⁶⁸ Şimşek, s. 184.

²⁶⁹ Ayata, s. 103.; Şimşek, s. 185.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 982.

²⁷⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 147.; Şimşek, s. 185.

²⁷¹ Boso, s. 37.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 982.; Ayata, s. 93.

bizzat kendi nam ve hesabına yapması, bu yükümlülüğün esasını oluşturmaktadır.²⁷² Bu yükümlülük, franchise alanın süreklilik gösteren bir asli edim borcudur.²⁷³ Franchise alan bu borcu gerekli dikkat, özen ve çabayı göstererek yerine getirmek zorundadır.

Franchise alanın mal ve hizmetlerin sürümünü bizzat yapma ve arttırmak için destekleme yükümlülüğünü yerine getirmesi, aynı zamanda franchise verenin de yararına olan bir durumdur. Zira franchise verenin franchise anlayışı ile markası bu borcun yerine getirilmesi durumunda hızlı bir şekilde yayılım göstermiş olacaktır.²⁷⁴

Söz konusu yükümlülük dolayısıyla franchising sözleşmesi, vekâlet sözleşmesine dair unsurları taşımış olmaktadır ve buradan hareketle de anlaşmada aksi belirlenmediği sürece franchise alan bu yükümlülüğü bizzat yerine getirmelidir.²⁷⁵ Vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümler, uygun düştüğü oranda franchising sözleşmesine de kıyasen uygulanabilir.²⁷⁶

TTK m.102 f.1'e göre acente, tacirin ticari işletmesiyle ilgili anlaşmalarda aracılık faaliyetlerini yürüterek bu işlemleri tacir adına yapan kişidir.²⁷⁷ Franchising sözleşmesi ile acentelik sözleşmesi arasında, franchise alanın sürümü arttırma yükümlülüğü ve bu yükümlülüğü yerine getirirken gereken dikkat, özen ve çabayı gösterme açısından benzerlik vardır.²⁷⁸ Bu nedenle franchising sözleşmesine hükümleri uygun düştüğü ölçüde acentelik sözleşmesinin hükümleri de kıyasen uygulanabilir.

Promosyon, tanıtım, reklam ve pazarlama gibi etkinlikler müşterinin satın alma eğilimini etkileyerek, sürümün artmasını sağlamaktadır. Reklam, sürümün arttırılması borcu hususundaki en etkili unsurdur.²⁷⁹ Franchising sözleşmesinde reklam yapma yükümlülüğüne ilişkin esaslar belirlenmelidir. Franchising sözleşmesi içeriğinde reklam yapma yükümlülüğüne dair herhangi bir hüküm barındırmıyor veya sözleşmenin bütünü yorumlandığında bu tür bir sonuca ulaşamadığı takdirde, franchise alanın sürümü bizzat yapma ve arttırma borcuna istinaden en azından yerel yada bölgesel reklamları

²⁷² Şimşek, s. 186.; Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 120-121.; Boso, s. 37.

²⁷³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 148.; Şimşek, s. 186.; İrge Erdoğan, s. 36.; Yavuz, s. 85.

²⁷⁴ Yavuz, s. 85.;

²⁷⁵ Arvasi, s. 148.; Ayata, s. 93.; TBK m.395 : “Sözleşmeden veya durumun gereğinden aksi anlaşılmadıkça, işçi yüklendiği işi bizzat yapmakla yükümlüdür”.

²⁷⁶ Ayata, s. 93.; Yavuz, s. 89.; Şimşek, s. 186.

²⁷⁷ TTK m.102 f.1 : “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.”

²⁷⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 148.; Ayata, s. 93.; Yavuz, s. 89.

²⁷⁹ Şimşek, s. 187.; Güç, s. 85.

yapması durumu gündeme gelecektir.²⁸⁰ Bu hâl, sözleşmeye konu olan mal ve hizmetlerin sürümünü bizzat yapmak ve arttırmak için destekleme yükümlülüğünün doğal bir sonucudur.

Franchise alan, mal ve hizmet sürümünü yapmak ve sürümü arttırmak için üzerine düşen faaliyetleri gerçekleştirmekle yükümlü iken hedeflenen bir ciroya ulaşma yükümlülüğü bulunmamaktadır. Çünkü sürüm artma hâli yalnızca franchise alanın gerçekleştirdiği faaliyetlere bağlı olmayıp; pazar hareketliliği, franchise verenin kendi üzerine düşen yükümlülükler ve bu yükümlülükleri ne kadar yerine getirdiği gibi çeşitli durumlara da bağlıdır.²⁸¹

Sürümün artmaması yada azalması, franchise alanın sürümü arttırmak için kendi üzerine düşen gerekli çabayı sergilememesi ya da yapması gerekenleri yapmaması sonucunda ortaya çıkmışsa, franchise veren, zararının giderilmesini talep edebileceği gibi haklı nedenlerinin bulunması durumunda anlaşmayı derhal feshetme hakkı da bulunmaktadır.²⁸²

Franchise alan, mal ve hizmetlerin sürümünü yapma veya arttırma gibi işlemleri kendi nam ve hesabına olacak biçimde yerine getirir. Bu nedenle franchise alan tacir statüsüne sahiptir. TTK m.18 f.2'ye göre franchise alanın, basiretli tacirden beklenen özeni göstermesi gerekmektedir.²⁸³ Bu yükümlülük subjektif özen yükümlülüğü değil objektif bir özen yükümlülüğüdür. Yani bu özen ölçüsü tespit edilirken, franchise alanın kendi kabiliyet, beceri ve olanağında beklenilebilecek özen değil, aynı ticaret alanında faaliyet gösteren, tedbirli bir tacirden beklenilebilecek özen, kıstas olarak belirlenmektedir.²⁸⁴

3.2.3.3. Franchise Alanın Gayri Maddi Malları Kullanma Yükümlülüğü

Franchise alanın, franchise verenin kendisine sunmuş olduğu, franchise sisteminde bulunan işletme ismi, know-how, marka, amblem, patent gibi gayri maddi mal ve hakları kullanma ve yararlanma borcu bulunmaktadır.²⁸⁵ Gayri maddi malları kullanma franchise alan için hem hak hem de yükümlülüktür. Bundan dolayı franchise alanın

²⁸⁰ Yüksel, s. 73.; Boso, s. 37.; Ayata, s. 95.

²⁸¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 149.

²⁸² Güç, s. 85-86.;

²⁸³ TTK m.18 f.2: "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde basiretli bir iş adamı gibi hareket etmesi gerekir."

²⁸⁴ Güç, s. 85.; Arkan, s. 137-138.; Ayata, s. 94.; Şimşek, s. 187.

²⁸⁵ İrge Erdoğan, s. 37.; Kırca, **Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren**, s. 34.; Ayata, s. 96.; Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 121.; Şimşek, s. 188.

sisteme konu gayri maddi malların tamamını veya bir bölümünü kullanmama gibi bir imtiyazı bulunmamaktadır. Maddi olmayan malların franchise alan tarafından kullanılması hem franchise alanın hem de franchise verenin yararına olan bir durumdur.²⁸⁶ Bunun nedeni sözleşmeye konu olan mal ve hizmetin sürümü yapılırken, franchise sisteminde tekdüzelik ve imaj birliğinin sağlanmasıdır.²⁸⁷ Franchise alan görünür yerlerde kendi işletme ismi ve ticaret unvanını değil, franchise verenin ticaret unvanı ve ona dair logo, marka, amblem gibi tanıtıcı faktörleri kullanarak gayri maddi malları kullanma yükümlülüğünü yerine getirebilir.²⁸⁸ Ayrıca franchise alan, franchising sözleşmesine konu olan malların satışı ve hizmetlerin sunumunu yerine getirirken franchise verenin kendisine aktardığı know-how, tecrübe, bilgi ve birikimden faydalanmalıdır.²⁸⁹

Franchise alanın maddi olmayan malları kullanma hakkı, franchise sisteminin bir katılımcısı olarak sistemde bulunduğu sürece mevcuttur. Buna istinaden franchise alan, franchise sistemine dahil gayri maddi malları farklı bir işletmede kullanamayacağı gibi, bu malları sisteme dahil olmayan mal ve hizmetlerin sürümünü arttırması işlemlerinde de kullanamaz.²⁹⁰

Franchise alanın gayri maddi malları kullanma yükümlülüğü tüm bu nedenlerden ötürü asli edim yükümlülüğüdür. Sözleşmede bu yükümlülüğün ayrıca kararlaştırılmasına gerek yoktur.

Bu yükümlülüğe aykırı davranılması hâlinde, tekdüzelik ve imaj birliğinin bozulması sorunu gündeme gelecek ve tüm franchise sisteminin zarar görmesiyle franchise veren de bu hâlden kötü etkilenebilecektir. Bu durum franchise verene oluşan zararların tazminini isteme hakkı sağlayabileceği gibi haklı bir sebebin olması hâlinde sözleşmeyi derhal feshetme hakkı da sağlayacaktır.

3.2.3.4. Franchise Verenin Menfaatlerini Koruma ve Sadakat Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olmasından dolayı taraflar arasında güven ilişkisinin yoğun bulunduğu bir sözleşmedir. Bu durum ise taraflara karşılıklı olarak sadakat borcu yüklemektedir. Sadakat yükümlülüğünün de bir sonucu olarak taraflar birbirlerinin çıkarlarını korumalı ve yapılan, yapılacak iş ve

²⁸⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 151.; Ayata, s. 97.

²⁸⁷ Şimşek, s. 188.; Yeniocak, s. 77.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 151.

²⁸⁸ İrge Erdoğan, s. 37.; Ayata, s. 97.

²⁸⁹ Ayata, s. 97.

²⁹⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153.; Şimşek, s. 189.

işlemleri daha fazla itina göstererek yapmalıdır.²⁹¹ Franchise alan, franchise verene faydalı olacak bir tutum sergilemeli, zarar verici davranışlardan ise uzak durmalıdır.²⁹² Ayrıca bu yükümlülüğün sözleşmede açık bir şekilde düzenlenmiş olmasına gerek olmayıp, sözleşmenin genelinden bu yükümlülüğün var olduğu sonucuna ulaşılabilir.²⁹³ Menfaatlerin korunması ve sadakat yükümlülüğüne uyulmaması hâlinde hem franchise alan hem de franchise veren ve de tüm franchise sistemi bu aykırılık hâlinde zarar görecektir.

Menfaatlerin korunması ve sadakat yükümlülüğü franchise alana sır saklama, rekabet etmeme, sözleşme sebebiyle ortaya çıkan edimleri bizzat yerine getirme, franchise verene bilgi ve hesap verme gibi bazı borçlar yüklemektedir.²⁹⁴

3.2.3.4.1. Sır Saklama Yükümlülüğü

Franchising sözleşmesindeki menfaatlerin korunması ve sadakat yükümlülüğünün bir sonucu da franchise alanın sır saklama borcudur. Nasıl franchise verenin menfaatlerinin korunması ve sadakat yükümlülüğünün franchising sözleşmesinde açık bir biçimde kararlaştırılmasına gerek yok ise bu yükümlülüğün bir sonucu olan sır saklama borcunun da varlığı, sözleşmede ayrıca düzenlenmese bile kabul edilmektedir.²⁹⁵

Franchising sözleşmesinde franchise veren tarafından franchise alana know-how transferi yapılmaktadır. Franchise veren know-how içerisinde genel bilgi ve deneyimlerini, faaliyet yöntemlerini, üretim, işletme ve sürüm metodlarını franchise alana aktarmaktadır. Herkes tarafından basit şekilde ulaşılamayan, kamuya açık olmayan tüm bu bilgi ve olgular “sır” kavramı içerisinde kabul edilmektedir.²⁹⁶ Ayrıca bunların yanı sıra açıklanması hâlinde franchise verenin zarar görmesine neden olabilecek ya da gizli kalması franchise verenin yararına olacak bilgi ve olgular da sır saklama yükümlülüğü kapsamındadır ve franchise alan tarafından açıklanmamalıdır.²⁹⁷ Aynı sektörde etkinlik gösteren herhangi bir kişinin kolayca elde edebileceği bilgi ve olaylar, sır saklama borcu kapsamında bulunmamaktadır.

²⁹¹ Ayata, s. 104.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 156.; Yeniocak, s. 82.

²⁹² Şimşek, s. 198.; Boso, s. 38.; Ayata, s. 103.

²⁹³ Ayata, s. 104.; Şimşek, s. 198.; Mustafa Alper Gümüş, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 5. Basım, Filiz Kitabevi, İstanbul 2020, s. 147.

²⁹⁴ İrge Erdoğan, s. 39.; Yeniocak, s. 82.; Boso, s. 38.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 983.

²⁹⁵ Arvasi, s. 148.; Ayata, s. 107.; Yavuz, s. 139.

²⁹⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160.; Hazne, s. 46.; Ayata, s. 107.; Şimşek, s. 207.

²⁹⁷ Yavuz, s. 137.

Sır saklama borcunun tabii bir sonucu olarak franchise alan, kendisine aktarılan bilgi ve olayların gizli kalması amacıyla gerekli olan tüm önlemleri almalıdır.²⁹⁸ Franchise alan sahip olduğu işletmenin sürümünü çoğaltmak için franchise verenin menfaatine ters düşecek davranışlardan kaçınmalı, hatta franchise verenin yararını kendi yararından üstte tutmalıdır.

Franchise alan, franchise sistemine katılmış olması dolayısıyla kendisi ile paylaşılmış olan bilgi ve olayları sır olarak saklamalı, hem sözleşme süresince hem de sözleşmenin sona ermesinden sonra, sır saklama borcundan dolayı kendi üzerine düşen bilgileri başkalarına aktarmama borcunu yerine getirmeye devam etmelidir.²⁹⁹

Franchise alanın sır saklama borcuna aykırı davranışlar sergilemesi nedeniyle franchise verenin zarar görmesi hâlinde, franchise veren zararının tazmin edilmesini isteyebileceği gibi gereken koşulların varlığı hâlinde sözleşmeyi haklı nedenle feshedebilir.

3.2.3.4.2. Rekabet Etmeme Borcu

Franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat yükümlülüğünün bir diğer yansıması da franchise alanın, franchise veren ile rekabet etmeme borcudur.

Rekabet etmeme borcu uyarınca, franchise alan yalnızca franchise sistemi içerisindeki malların sürümü ve hizmetlerin sunumunu yapmalı ve bu faaliyetleri franchise verene bağımlı bir tacir olarak gerçekleştirmelidir.³⁰⁰ Diğer bir söyleyişle franchise alanın, franchising sözleşmesine konu olan mal ve hizmetler ile rekabet içerisinde bulunan başka mal ve hizmetlerin sürümünü yapması ya da bu mal ve hizmetler ile aynı branşta faaliyet gösteren ve rakip olan bir işletme altında çalışması, sözleşmeye konu mal ve hizmetlere rakip olacak bir işletme kurması veya böyle bir işletmeye iştirak etmesi rekabet etmeme yükümlülüğüne uymayan davranışlar olacaktır.³⁰¹ Franchise alanın, franchise verene zarar verecek biçimde bu tür davranışlar sergilemesi, hem tarafları arasında sıkı bir güven ortaklığı barındıran franchising sözleşmesine hem de TMK m.2 f.1'deki dürüstlük kuralına aykırılık teşkil edecektir.³⁰²

²⁹⁸ Şimşek, s. 208.; Yavuz, s. 137.

²⁹⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 160.

³⁰⁰ Ayata, s. 105.; Ulaş, s. 103.

³⁰¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158.; Ayata, s. 105.; Arvasi, s. 147-148.; Şimşek, s. 199-200.; Boso, s.

39.

³⁰² Ayata, s. 105.

Rekabet etmeme yükümlülüğünün franchising sözleşmesinde açık bir şekilde düzenlenmesinin gerekip gerekmediği hususu sorun olmaktadır. Zira 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nin yürürlüğe girmesinden evvel, rekabet etmeme yükümlülüğünün franchising sözleşmesinde açık bir şekilde düzenlenmesine gerek olmadan, akit devam ettiği sürece var olduğu kabul edilmekteydi.³⁰³ Ancak bu tebliğin içeriğinde rekabet etmeme borcunun getirilmesinden söz edildiği için yürürlüğe girmesinden itibaren rekabet etmeme borcunun sözleşmede açık bir biçimde kararlaştırılması hususu sorun hâline dönüşmüştür.³⁰⁴

Franchising sözleşmesi yapısal olarak incelendiğinde görülecektir ki rekabet etmeme yükümlülüğü, sözleşmede açıkça kararlaştırılmasa dahi bu yükümlülük sözleşmenin doğasında kendiliğinden bulunmaktadır.³⁰⁵ Ancak franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra rekabet etmeme borcu, sözleşmenin her iki tarafınca da açıkça kararlaştırılıp kabul edilmiş ise uygulanabilir.³⁰⁶ Franchising sözleşmesinde franchise verenin menfaatinin korunması yükümlülüğü, imaj birliği ve sistemin tekdüzeliği düşünüldüğünde franchise alan ve verenin arasında rekabet olması, franchise verene zarar veren bir durum olmasından kaynaklı olarak sözleşmenin niteliğine aykırı bir durumdur. Bizim görüşümüze göre rekabet etmeme yükümlülüğü franchising sözleşmesinin yapısı gereği kendiliğinden var olan bir borçtur ve bu nedenle de 2002/2 sayılı Tebliği'nin yürürlüğünden hem önce hem de sonra bu yükümlülüğün varlığı, açıkça sözleşmede kararlaştırılmasına gerek duyulmadan, kendiliğinden kabul edilmelidir.

Franchise alana, franchise veren tarafından belirli bir inhisar hakkı tanınmış ise, franchise alanın bu tekel bölgesi dışında mal ve hizmet sunumu gerçekleştirmesi de rekabet etmeme yükümlülüğüne aykırılık teşkil edecektir.³⁰⁷ Franchise alana tekel alanı tanınmamış olması hâlinde ise böyle bir yükümlülüğün söz edilemeyecek ve franchise alan mal satışı ve hizmet faaliyetini, sözleşme hükümlerine uymak koşulu ile herhangi bir yerde sürdürebilecektir.³⁰⁸

Franchise alanın rekabet etmeme borcuna uygun davranmaması durumu franchising sözleşmesine aykırılık teşkil edeceğinden dolayı franchise veren, TBK m.112 vd.

³⁰³ **Tebliğ**, 2002, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/tebligler/2002-2-20180219092112781.pdf>, e.t.: 18/06/2021.

³⁰⁴ Şimşek, s. 206.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 158.

³⁰⁵ Şimşek, s. 206.

³⁰⁶ Murat Aydoğdu, “ Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti ”, **D.E.Ü. Hukuk Fakültesi Yayını**, <https://hukuk.deu.edu.tr/wp-content/uploads/2020/01/M.Aydogdu-1.pdf>, 2001, e.t.: 18/06/2021.

³⁰⁷ Yüksel, s. 81.; Ayata, s. 105.

³⁰⁸ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 159.; Ayata, s. 106.

maddelerine göre oluşan zararının giderilmesini talep edebilir. Franchise veren gerekli koşulların varlığı hâlinde ise sözleşmeyi haklı nedenle derhal feshedebilir.

3.2.3.4.3. Sözleşmeden Doğan Borçları Bizzat İfa Yükümlülüğü

TBK m.83 “*Borcun, bizzat borçlu tarafından ifa edilmesinde alacaklının menfaati bulunmadıkça borçlu, borcunu şahsen ifa etmekle yükümlü değildir.*” şeklindedir. Bu kanun maddesine göre borçlunun borcunu bizzat ifa etme yükümlülüğü ancak alacaklının yararının bulunduğu zamanlarda vardır. Franchising sözleşmesini bu açıdan inceleyecek olursak, tarafların karşılıklı birbirine olan güveni ile kurulması ve franchise sisteminin başarı elde edebilmesi, sürümün arttırılması, imaj birlikteliğinin korunması franchise alanın şahsi kabiliyet ve becerisine bağlıdır.³⁰⁹ Kişinin şahsi beceri ve kabiliyetine bağlı olan franchising sözleşmesindeki bu durum franchise verenin menfaatini etkileyebileceğinden bahisle franchise alan, franchising sözleşmesi dolayısıyla ortaya çıkan borçlarını bizzat yerine getirmekle yükümlüdür. Bu nedenle franchise alanın borcu, vekâlete benzeyen bir borç niteliği taşıdığı için, vekilin şahsen ifa yükümlülüğünü düzenleyen TBK m.506 f.1 hükmü franchising sözleşmelerine uygun düştüğü ölçüde kıyasen uygulanabilecektir.³¹⁰ Ancak franchise alan, sözleşmeden doğan borçlarını şahsen yerine getirirken, kendi idaresi ve hâkimiyeti altında olmak koşuluyla yardımcı bireylerden faydalanabilir.³¹¹ Yardımcı şahıslar tarafından meydana gelen zararlardan TBK m.116 f.1 gereğince franchise alanın sorumluluğu bulunmaktadır.³¹² Franchise alan, kendisine yardımcı olacak kişilerin seçimi ve eğitimi bakımından, franchise verenin talimat ve prensipleri ile bağlıdır.³¹³

3.2.3.4.4. Sözleşmeden Doğan Haklarını Devir Yasağı

TBK m.183 f.1’e göre alacağın devrinin mümkün olabilmesi için, temlikin kanun, anlaşma ve işin mahiyetine ters olmaması gerekmektedir.³¹⁴ Genel kural bu olmakla birlikte franchising sözleşmesi incelendiğinde, maddi olmayan mallar, üretim, işletme

³⁰⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 161.; Ayata, s. 108.; Şimşek, s. 209.; Yavuz, s. 140.

³¹⁰ TBK m.506 f.1 : “Vekil, vekâlet borcunu bizzat ifa etmekle yükümlüdür. Ancak vekile yetki verildiği veya durumun zorunlu ya da teamülün mümkün kıldığı hâllerde vekil, işi başkasına yaptırabilir.”

³¹¹ Şimşek, s. 209.; Yavuz, s. 141.; İrge Erdoğan, s. 40.

³¹² TBK m.116 f.1 : “Borçlu, borcun ifasını veya bir borç ilişkisinden doğan hakkın kullanılmasını, birlikte yaşadığı kişiler ya da yanında çalışanlar gibi yardımcılarına kanuna uygun surette bırakmış olsa bile, onların işi yürüttükleri sırada diğer tarafa verdikleri zararı gidermekle yükümlüdür.”

³¹³ Ayata, s. 109.; Yavuz, s. 141.; Şimşek, s. 209.

³¹⁴ Kılıçoğlu, s. 996.; TBK m.183 f.1 : “Kanun, sözleşme veya işin niteliği engel olmadıkça alacaklı, borçlunun rızasını aramaksızın alacağını üçüncü bir kişiye devredebilir.”

ve ürün ve hizmet pazarlama gibi franchise sistemine özgü durumlar da bulunmasından dolayı franchise alan, franchising sözleşmesinin niteliği gereği, sözleşme kurulması ile meydana gelen haklarını devredemez. Bir an franchise alanın haklarını üçüncü kişilere devrebildiği düşünüldüğünde dahi, hakları devralan üçüncü kişi franchise sistemine ait hakları kullanırken, sisteme ait yükümlülüklerin ise hâlâ franchise alan tarafından yerine getirilmesi beklenmektedir ve bu durum franchise alanın, franchise sistemini bütünüyle kullanmadan, parça parça kullanarak yerine getirebileceği yükümlülükler değildir.³¹⁵

Franchising sözleşmesinde açık bir biçimde kararlaştırılmadığı ya da franchise verenden sarıh bir şekilde izin ya da onay almadan, franchise alanın, üçüncü şahıslarla alt franchising sözleşmesi yapma yetkisi bulunmamaktadır.³¹⁶ Franchise alanın alt franchising sözleşme yapma yetkisinin bulunup bulunmadığına göre uygulanacak madde değişiklik göstermektedir. Franchise alanın, franchise verenin açık bir şekilde izin veya onayını almadan, üçüncü kişiler ile alt franchising sözleşmesi yapması hâlinde, kendisinde alt franchising sözleşmesi yapma yetkisi bulunmadığından dolayı, vekâlet sözleşmesinde vekilin işi, üçüncü kişiye gördürmesine ilişkin TBK m.507 f.1 hükmü uygulanabilecek ve asıl franchise alan, alt franchise alanın yaptığı işlem ve faaliyetlerden kendisi yapmış gibi sorumlu olacaktır. Franchise alana, alt franchising yapma yetkisi verildiği durumlarda ise vekâlet sözleşmesine ilişkin TBK m.507 f.2 hükmü kıyasen uygulanabilecektir.³¹⁷ Franchise alan hem sözleşmeden doğan yükümlülüklerini yerine getirirken, hem de haklarını kullanırken bunu bizzat kendisi yapmalıdır.³¹⁸

3.2.3.4.5. Franchise Verene Bilgi ve Hesap Verme Yükümlülüğü

Franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat yükümlülüğünün bir sonucu olarak, franchise alanın yerine getirmesi gereken borçlardan bir tanesi de franchise verene bilgi ve hesap verme yükümlülüğüdür.

³¹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 164.

³¹⁶ Şener Akyol, **Borçlar Hukuku: Özel Borç İlişkileri**, Fakülteler Matbaası, İstanbul 1984, s. 45.; Ayata, s. 109.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 162.

³¹⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 163., TBK m.507 f.1 : “Vekil, yetkisi dışına çıkarak işi başkasına gördürdüğünde, onun fiilinden kendisi yapmış gibi sorumludur.”, TBK m.507 f.2 : “Vekil başkasına vekâlet vermeye yetkili ise, sadece seçmede ve talimat vermede gerekli özeni göstermekle yükümlüdür.”

³¹⁸ Şimşek, s. 210. Bu yöndeki franchising sözleşmelerine örnek olarak bk. **Damat - Tween Franchise Sözleşmesi**: “Franchise alan, Franchise verenin sahip olduğu münhasır hak ve/veya haklara sahip değildir. Franchise veren, anlaşmadaki hakların kısmen dahi olsa üçüncü kişi veya kurumlara devredemez, kullandırtamaz, yararlandıramaz.”

Franchise alan kendisinde bulunan toplam mal tutarını, işletmenin alım ve satım sonucu cirosunu, işletmenin büyümesini, reklam, müşteri hizmetleri gibi durumlarla ilgili bilgileri, pazar ve satım koşulları, fiyatları, mal ya da hizmet alıcılarının maddi durumları ya da bunlarla ilgili diğer bilgileri, sürüm arttırmak için yapılan düzenlemeleri, gayri maddi haklar ile ilgili olarak ortaya çıkan ihlal durumları gibi olayları franchise verene bildirmekle sorumludur.³¹⁹

Franchise verene bilgi ve hesap verme borcuna istinaden, TTK m.110 f.1 hükmü kıyasen franchising sözleşmeleri için uygulanabilir.³²⁰ Söz konusu madde hükmünde acentenin, alıcıların mali durumu, koşulları, ortaya çıkan değişiklikler ile yapılan işlemleri, müvekkiline bildirmesi borcu olduğu belirtilmiştir. Aynı hüküm franchising sözleşmesine de kıyasen uygulanabilecek ve franchise alan da tıpkı acentenin müvekkiline bilgi verdiği gibi franchise verene bilgilendirme yapma yükümlülüğü altında olacaktır.

Bilgi ve hesap verme borcu franchise alan tarafından yerine getirilmediği takdirde, herhangi bir zararın ortaya çıkması durumunda, franchise veren zararının tazminini, franchise alandan talep edebilecektir.³²¹ Franchising sözleşmesi, güven ilişkisi üzerine kurulan bir sözleşme olduğu için, franchise alan tarafından bilgi ve hesap verme yükümlülüğünün yerine getirilmediği hâllerde, franchising sözleşmesinin tarafları arasında bulunan güven hâli sarsılacak ve bu hâl sözleşmenin feshi için haklı bir sebep sayılabilecektir.³²² Ancak bu yükümlülüğe aykırı olarak yapılan her hareket, sözleşmenin feshi için haklı neden olarak kabul edilmeyebilir. Bir hareketin bu borca aykırı kabul edilerek haklı sebeple fesih nedeni sayılabilmesi için aradaki güven bağı ağır bir şekilde etkileyen ve anlaşmanın amacını önemli biçimde tehlikeye düşüren bir neden olması gerekmektedir.³²³

3.2.3.5. Franchise Verenin Talimatlarına Uyma ve Kontrollerine Katlanma Borcu

Franchise sisteminde imaj birliğinin sağlanması, tekdüzelik, mal satışı ile hizmet sunumlarında belirli bir standartın yakalanması ve devamlılığının sağlanabilmesi için

³¹⁹ Topçuoğlu, **Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku**, s. 122.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 164.; Ayata, s. 110.

³²⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 165.; Ayata, s. 111.; Şimşek, s. 212.; TTK m.110 f.1 : “Acente, üçüncü kişilerin kabule yetkili olduğu beyanlarını, bölgesindeki piyasanın ve müşterilerin finansal durumunu, şartlarını, bunlarda meydana gelen değişiklikleri ve yapılan işlemlere ilişkin olarak müvekkilini ilgilendiren bütün hususları ona zamanında bildirmek zorundadır.”

³²¹ Şimşek, s. 213.; Ayata, s. 112.

³²² Ayata, s. 112.; Şimşek, s. 213.

³²³ Şimşek, s. 213.

franchise veren tarafından birtakım talimat, kural ve prensipler belirlenmektedir.³²⁴ Franchise veren, ticari markasını koruma altına almak, işletim stratejisini yaygınlaştırmak için belirlediği kuralları eğitim, çeşitli toplantı ve bilgilendirme kongreleriyle, işletme el kitabı gibi olanaklar ile franchise alanın kullanımına sunar.³²⁵ Franchise alanın ise hem franchise sisteminin kendisinden kaynaklanan hem de franchise veren tarafından kendisine sunulan kural ve talimatlara uyma borcu bulunmaktadır. Franchise verenin talimatlarına uyma ve kontrollerine katlanma yükümlülüğü, franchise alan için asli bir edim borcudur.³²⁶ Bu yükümlülük franchising sözleşmesinde sarıh bir biçimde kararlaştırılmasına gerek olmadan, sözleşmenin vasfı gereği kendiliğinden var olan bir borçtur.³²⁷ Franchise sisteminde yeknesak bir görüntüye ulaşmak ve satışı gerçekleştirilen malların kalitesinde ve hizmetlerin sunumunda yeterli standarta ulaşmak için franchise alan, franchise verenin ilke, kural ve talimatlarına sıkı bir biçimde uyma yükümlülüğü altındadır.³²⁸

Franchising sözleşmesinde franchise alanın, franchise verenin talimatlarına uyma borcunun boyutu ve seviyesi vekâlet sözleşmesinde vekilin, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının, acentelik sözleşmesinde acentenin yükümlülüğünden çok daha farklıdır ve daha ağırdır.³²⁹ Yukarıda belirtilen her üç sözleşme türü için de talimatlara uyma yükümlülüğü sıkı bir şekilde değildir. Zira franchise alan, malın hazırlanma biçimi, hizmet sunumunun alıcıya nasıl yapılacağı, finansal faaliyetler, reklam ve pazarlamalar, işletmenin özellikleri, çalışanların seçimi ve giyimleri gibi hemen hemen tüm konularda talimat ve prensiplere sıkı bir şekilde uymak zorundadır.³³⁰ Franchise alanın, talimatlarla neredeyse tüm konularda bağlı olması ve bunlara sıkı bir biçimde uymak zorunda olması açısından franchising sözleşmesi hizmet sözleşmesi ile benzerlik göstermektedir.³³¹ Franchising sözleşmesi ile hizmet sözleşmesi her açıdan değil sadece talimatlara uyma bakımından benzerlik göstermektedir.³³² Bu sebeple hizmet sözleşmesindeki işçi ve işveren arasındaki talimatlara uyma yükümlülüğüne ilişkin

³²⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 153.

³²⁵ İrge Erdoğan, s. 38.; Yeniocak, s. 77.; Kırca, **Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren**, s. 23.; Şimşek, s. 191.

³²⁶ Şimşek, s. 190.; Boso, s. 38.; Arvasi, s. 147.

³²⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 154.; Şimşek, s. 191.

³²⁸ Şimşek, s. 190.; Ayata, s. 99.

³²⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 154.; Ayata, s. 100.; Yavuz, s. 126.; Yeniocak, s. 78.

³³⁰ Boso, s. 38.; Şimşek, s. 191.

³³¹ Onur Saral, "Franchise Sözleşmeleri", **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, İstanbul 2020, s. 95.; Ayata, s. 100.; Yavuz, s. 127.

³³² Yukarı bkz. s. 34.

hükümler, franchising sözleşmesinin niteliğine uyduğu ölçüde kıyasen uygulanabilecektir.³³³

Franchise veren veya temsilcileri, franchise alanın kendisinin yapacağı kontrollere katlanma yükümlülüğü kapsamında, işletmeyi ve franchise sistemi için geçerli olan talimatlara uygun hareket edilip edilmediğini denetleyebilir, franchise alana önceden bilgi dahi vermeden işletmesine giderek gerekli kontrolleri yapabilir.³³⁴ Franchise alanın bu tür kontrollere katlanma borcu bulunmaktadır. Ancak franchising sözleşmesine bu denetleme ve kontrollere ilişkin maddeler eklenerek, franchise verenin denetim ve kontrol hakkı belirlenen bir zamanla sınırlanabilir.³³⁵

Franchise alanın, franchise verenin talimatlarına uymaması ve kontrollerine katlanmaması, sözleşmeye aykırı bir durum meydana getireceği için franchise verenin sözleşmeyi derhal feshetme hakkı olacaktır.

3.2.3.6. Malları ve Gerekli Malzemeleri Franchise Verenden veya Belirlenen Üçüncü Şahıslardan Alma Borcu

Franchise alanın, franchise sisteminde sürümünü gerçekleştirdiği mal satışı ve hizmet sunumu için gerekli olan malzemeleri franchise veren ya da belirlenen üçüncü kişilerden almasının, asli edim borcu olduğuna dair çeşitli görüş ayrılıkları mevcuttur. Öne atılan bir görüşe göre, bu yükümlülük, franchise alan açısından asli edim yükümlülüğüdür ve sözleşmede kararlaştırılmasına dahi gerek olmadan varlığı kabul edilmelidir ancak franchise sistemi için gerekli olan mal ve malzemelerin değeri ikinci dereceden öneme haiz ise bu durumda malzemeler üçüncü bir kişiden de alınabilir.³³⁶ Diğer öne sürülen görüşe göre ise franchise alana, franchising sözleşmesinde bahsi geçen mal ve hizmetlerin sürümü için gerekli olan mal ve malzemeleri, franchise verenden veyahut onun belirlediği üçüncü şahıslardan alacağına dair bir borç yüklenebilmektedir.³³⁷ Ancak bu borç, franchise alanın asli edim yükümlülükleri arasında yer almamaktadır.³³⁸ Keza bu borcun yüklenebilmesi için, franchising sözleşmesinde kararlaştırılmış olması gerekmektedir. Franchising sözleşmesinde kararlaştırılmadığı takdirde, franchise alanın gerekli olan mal ve malzemeleri franchise

³³³ Ayata, s. 100.; Yavuz, s. 128.

³³⁴ Saral, s. 95.; Şimşek, s. 192.; Ayata, s. 101.

³³⁵ Ayata, s. 101.; Yavuz, s. 129.; Şimşek, s. 192.

³³⁶ Akyol, s. 44.;

³³⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 167.; Boso, s. 39.; İrge Erdoğan, s. 41-42.

³³⁸ Ayata, s. 76.; Arvasi, s. 150.

verenden ya da onun belirlediği üçüncü kişilerden alma borcu bulunmamaktadır.³³⁹ Belirli bir standartta olan mal ve malzemenin satın alınması ile franchise sisteminin imajı tehlikeye düşürülmediği takdirde, franchising sözleşmesinde de bu yükümlülük hüküm altına alınmamışsa, franchise alan malzemeleri dilediği kişilerden temin edebilmektedir. Burada önemli olan sistemdeki imaj birliğinin zarar görmemesidir.

Franchise alanın satın alma yükümlülüğü belirli bir miktar ürünü satın alma şeklinde hüküm koyulması kararlaştırılabilir. Kararlaştırılan bu kayıtlar, “asgari miktarda alım yükümlülüğü” ya da “en az alınacak miktar kaydı” olarak isimlendirilmiştir.³⁴⁰ Bu tür kayıtların kararlaştırılması durumu franchise alan ve franchise verene, satın alınan ürünlerin ve malzemelerin miktarı, fiyatı, niteliği, nasıl ve ne zaman teslim edileceği hükümlerini içeren münferit sözleşmeler akdetme yükümlülüğü yükler.³⁴¹

Birtakım ürün, mal ve malzemeler için franchising sözleşmesinde belirlenen kalite, nitelik ve standartı, bu donanım ve ekipmanların yalnızca franchise verenden temin edilmesi ile sağlanabilir. Bu durumda franchising sözleşmesinde açık biçimde belirtilmemiş olsa dahi franchise alan, gerekli olan mal ve malzemeleri, franchise verenden alma borcu altındadır.³⁴²

Franchise alanın franchising sözleşmesi için, gerekli olan ürün, mal ve malzemeleri, franchise veren ya da onun tarafından belirlenmiş üçüncü şahıstan temin etme borcu var ise bu yükümlülüğe aykırı hareket edilmesi veyahut hiç yerine getirilmemesi hâllerinde, TBK m.112’ye göre franchise verenin zararının tazmin edilmesini isteme ya da koşullarının bulunması hâlinde, anlaşmayı haklı nedenle feshetme hakkı bulunmaktadır.³⁴³

³³⁹ Şimşek, s. 213.

³⁴⁰ Saral, s. 88.; Şimşek, s. 214.; Ayata, s. 78.

³⁴¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 168.; Şimşek, s. 214.

³⁴² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 168.

³⁴³ Ayata, s. 78.; Şimşek, s. 214-215.; Yüksel, s. 91.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

FRANCHISING SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

4.1. Franchising Sözleşmesinin Sona Erme Nedenleri

4.1.1. Genel Olarak

Franchising sözleşmesinin sona erme sebebini ikiye ayırabiliriz. Bunlardan birincisi franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesi, ikincisi ise franchising sözleşmesini taraf iradesi ile sona erdirilmesidir. Franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesine sebep olarak; belirli süreli sözleşmelerde sürenin sona ermesi, sözleşmenin taraflarından birisinin ölümü, iflası ya da ehliyetinin kısıtlanması gösterilebilir. Franchising sözleşmesinin taraf iradesi ile sona erdirilmesinin nedenleri ise; sözleşmenin taraflarının anlaşması ve sözleşmenin olağan yada olağanüstü fesih yoluyla tek taraflı olarak sona erdirilmesidir.³⁴⁴

Franchising sözleşmesinin sona ermesinin de bazı neticeleri vardır. Franchise alan bakımından franchise alanın gayri maddi malları kullanmama ve iade etme yükümlülüğü, sözleşmede rekabet yasağı kararlaştırılmış ise rekabet etmeme yükümlülüğü, sır saklama yükümlülüğü; franchise veren bakımından ise franchise verenin sözleşmeye konu olan mal ve malzemeleri geri alma, giriş bedelini iade ve koşulları var ise denkleştirme talebinin ödenmesi yükümlülüğü mevcuttur.

4.1.2. Franchising Sözleşmesinin Kendiliğinden Sona Ermesi

4.1.2.1. Belirli Süreli Franchising Sözleşmelerinde Sürenin Sona Ermesi

Franchising sözleşmesi nitelik olarak, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Ancak bu durum franchising sözleşmesinin ebediyen süreceği manasına gelmemektedir. Sözleşmenin başlangıcı ve bitişi arasındaki zaman, franchising sözleşmesinin süresini ifade etmektedir.³⁴⁵ Franchising sözleşmesi çoğunlukla asgari bir süre için kurulur ve içeriğinde uzatma kaydı barındırmaktadır.³⁴⁶ Belirli süreli olarak akdedilen franchising

³⁴⁴ Muhammed Zahid Doğanay, “Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Hacettepe Üniversitesi SBE, Ankara 2020, s. 66.

³⁴⁵ Saibe Oktay, “Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni”, **İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası**, 1997, C. LV, S. 3, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/95790>, s. 210, **e.t.:** 28/06/2021.; Şimşek, s. 217.

³⁴⁶ Güç, s. 90.

sözleşmesi, kararlaştırılan sözleşmenin süresinin tamamlanmasıyla kendiliğinden sona ermektedir.³⁴⁷ Başlangıç tarihi mevcut olan fakat sona erme tarihi belirlenmeyen sözleşmeler bulunmaktadır ve bu sözleşmeler belirsiz süreli sözleşmeler olarak isimlendirilir.³⁴⁸ Belirli süreli franchising sözleşmesinde, taraflardan birinin, kararlaştırılan süre dolmadan önce, sözleşmeye devam edilmeyeceğini bildirmesi gerekir. Her iki taraf da beyanda bulunmaz ise, sözleşme belirsiz süreli olarak yenilenmiş sayılır.³⁴⁹ Belirli süreli olarak kararlaştırılan franchising sözleşmesinin, kararlaştırılan süre bitmeden önce, açıkça sözleşmede kararlaştırılmadığı takdirde olağan fesih bildirimiyle sonlandırılmaması, belirli süreli sözleşmelerin en dikkat çeken sonuçlarından birisidir.³⁵⁰

Franchising sözleşmesinin tarafları, sözleşmenin sona erme tarihini, gerçekleşmesi henüz belli olmayan bir olaya bağlayabilecekleri gibi, gerçekleşeceği kesin ancak hangi zamanda gerçekleşeceği bilinmeyen bir olaya da bağlayabilirler.³⁵¹ İkinci duruma örnek olarak taraflardan birinin ölme durumu verilebilir zira ölüm olayı herkes için eninde sonunda kesin gerçekleşecek bir olay olmasına rağmen ne zaman gerçekleşeceği belli değildir.³⁵² Bu tür koşula bağlanmış sözleşmeler ise bozucu şarta bağlanmış sözleşmelerdir ve bu olaylardan herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda franchising sözleşmesi kendiliğinden sona erer. Ayrıca diğer bir seçenek olarak kesin bir tarih belirleyerek o günün gelmesi ile sözleşmenin sona ereceğini de kararlaştırabilirler.³⁵³ Bu duruma örnek olarak ise kesin bir tarih veya sözleşmenin başlangıç tarihinden itibaren 2 yıl sonra veya 6 ay sonra gibi ibareler eklenmesi verilebilir.

Franchising sözleşmesinde de süreler, diğer sözleşmelerde olduğu gibi sözleşme serbestisi ilkesine göre taraflarca kararlaştırılır. Ancak sözleşme serbestisi ilkesi de kişilik hakları ve emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak koşuluyla sınırlandırılmıştır.³⁵⁴ Sözleşme için çok uzun bir süre veya sözleşmenin niteliğine

³⁴⁷ Şimşek, s. 220.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 984.; Sevi, s. 181.; Berk Kapancı, **Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları Prof. Dr. Rona Serozan'a Armağan**, C. 2, 1.Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2010, s. 1033.; Ayata, s. 113.

³⁴⁸ Oktay, **Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni**, s. 214.; Şimşek, s. 217.

³⁴⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 171.; Kapancı, s. 1033.; Ayata, s. 113.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 983.; Güç, s. 90.

³⁵⁰ İrge Erdoğan, s. 43.

³⁵¹ Şimşek, s. 218.

³⁵² Oktay, **Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni**, s. 212.

³⁵³ Şimşek, s. 218.

³⁵⁴ Kılıçoğlu, s. 114.; Şimşek, s. 119.

uygun düşmeyecek derecede çok kısa bir süre belirlenmiş olması hâlinde bu durumun TBK m.27 f.1 ve TMK m.23 f.1-2'ye aykırı hususlar teşkil etmemesi gerekecektir.³⁵⁵

Franchising sözleşmesi belirli süreli sözleşme olarak imzalanmış ise bu sürenin dolmasıyla sözleşmenin kendiliğinden sona ereceğinin kabulü gerekmektedir. Sözleşme kendiliğinden sona ereceğinden, sözleşmenin taraflarının sözleşmeyi sona erdirmek istediklerine dair irade açıklaması yapmalarına, mahkemeden sözleşmenin sona erdiğine dair herhangi bir karar almalarına veyahut sözleşmeyi sona erdirmeye yönelik olarak hukuki bir işlem yapmalarına lüzum yoktur.³⁵⁶

4.1.2.2. Franchising Sözleşmesinde Taraflardan Birisinin Ölümü, İflası ve Fiil Ehliyetinin Kaybı

Franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona erme sebeplerinden bir diğeri de sözleşmenin taraflarından birisinin ölümü, iflası ya da fiil ehliyetinin kaybıdır. Güven ilişkisi üzerine kurulan bir sözleşme olması dolayısıyla franchising sözleşmesi, ölüm, iflas ya da ehliyet kaybı hâllerinin ortaya çıkması hâlinde, taraflarca aksi belirlenmediği takdirde, kendiliğinden sona ermektedir. Bu durumların gerçekleşmesi hâlinde, başkaca bir fesih bildirimine gereksinim bulunmamaktadır.

TBK m.513 f.1'de vekâlet sözleşmesinin taraflardan birisinin ölümü ya da tüzel kişi olması durumunda tüzel kişiliğin sonlanması, ehliyetini kaybetmesi ve de iflası ile kendiliğinden sona erme hâli hüküm altına alınmıştır.³⁵⁷ Franchising sözleşmesine bu madde kıyasen uygulanabilir.³⁵⁸

4.1.2.2.1. Taraflardan Birinin Ölümü

Franchising sözleşmesinde taraflar arasında güven unsurunun öne çıkması, anlaşmanın vasfı ve özelliği, mal ve hizmetlerin sürümü gereğince yapılırken franchise sisteminin imaj birliği korunarak, sistemin başarıyla tatbik edilebilmesi kişilik faktörünü öne çıkartmaktadır.³⁵⁹ Franchise alanın, kişisel beceri ve özelliklerinin ön plana çıktığı franchising sözleşmelerinde de, aksi sözleşmede belirtilmediği sürece, franchise alanın

³⁵⁵ TMK m.23 f.1-2 : Kimse, hak ve fiil ehliyetlerinden kısmen de olsa vazgeçemez. Kimse özgürlüklerinden vazgeçemez veya onları hukuka ya da ahlâka aykırı olarak sınırlayamaz.

³⁵⁶ Akyol, s. 46.; Ayata, s. 113.

³⁵⁷ TBK m.513 f.1 : 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.

³⁵⁸ Yeniocak, s. 107-108.; Ayata, s. 115.

³⁵⁹ Şimşek, s. 223.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 986.; Kapancı, s. 1034.; Ayata, s. 114.

ölümü hâlinde sözleşme kendiliğinden sona erer.³⁶⁰ Franchise sisteminde, franchise verenin kişisel yetenek ve özellikleri çoğunlukla önem arz etmemektedir zira burada önemli olan, franchise verenin sunduğu sistemdir.³⁶¹ Bu gibi franchise verenin şahsi özelliklerinin ön planda olmadığı franchising sözleşmelerinde aksi taraflarca belirlenmediği sürece, franchise verenin ölüm hâli sözleşmenin kendiliğinden sona ermesine yol açmaz.³⁶² Ancak franchise verenin kişisel yetenek ve özelliklerinin önemli olduğu franchising sözleşmelerinde de franchise verenin ölümü, sözleşmeyi sona erdiren bir sebep olarak kabul edilecektir. Buna örnek olarak, franchise sisteminde sisteme konu olan ve sürümü yapılan malların, franchise verenin el işçiliği ile üretildiği durum verilebilir.³⁶³

Franchising sözleşmesinde genel kabul edilen görüş her ne kadar taraflardan birinin ölümünün sözleşmeyi kendiliğinden sona erdireceği ise de ölüm hâlinin sözleşmeyi sona erdirmeyeceği taraflarca kararlaştırılabilir.

Yukarıdaki hususlar, franchising sözleşmesinin taraflarından birinin mahkemece gaipliğine karar verilmesi hâlinde de uygulama alanı bulur. TMK m.35'e göre gaiplik, ölüm ile eş neticeyi ortaya çıkarması sebebiyle, franchising sözleşmesinin taraflarından birisinin ölmesi durumundaki sonuçlar, gaiplik için de aynen geçerli kabul edilecektir.³⁶⁴

Ancak tarafların tüzel kişi olması durumunda, şirketin tür değiştirmesi, birleşmesi ya da taraflardan birisinin tasfiye aşamasına girmesi durumları, franchising sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesi sonucunu doğurmaz fakat bu hâllerde taraflar sözleşmeyi haklı sebeple fesih edebilir.³⁶⁵

4.1.2.2.2. Taraflardan Birinin Fiil Ehliyetini Kaybetmesi

Franchising sözleşmesi, taraflardan birisinin fiil ehliyetini kaybetmesi veya kısıtlanması hâllerinde sözleşmenin taraflarınca aksi belirlenmemişse kendiliğinden

³⁶⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 185.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 986.; Ayata, s. 114-115.; Kapancı, s. 1035.; Boso, s. 43.

³⁶¹ Güç, s. 95.; Şimşek, s. 223.

³⁶² Kapancı, s. 1035.; Ayata, s. 115.

³⁶³ Şimşek, s. 223-224.

³⁶⁴ Zeynep Tuzlu, "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sonuçları", **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE, İzmir 2012, s. 44.

³⁶⁵ Şimşek, s. 224.

sona erer zira fiil ehliyetinin kaybı ya da kısıtlanması durumunda da taraflardan birinin ölümüne ilişkin ortaya çıkan sonuçlar geçerli olacaktır.³⁶⁶

Franchising sözleşmesinin taraflarından gerçek kişi olan franchise alan kısıtlanması ya da fiil ehliyetini kaybetmesi durumunda, sözleşmeden dolayı ortaya çıkan borçlarını ve yükümlülüklerini yerine getiremez. Franchise alanın, kişisel yetenek, beceri ve özelliklerinin önemli olduğu bu sözleşmede, fiil ehliyetini kaybetmesi ya da kısıtlanması hâli bu sebeplerle sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirecektir. Ancak kısıtlanma sebebi daimi değil veya beklenebilir bir durum ise, franchise alanın franchising sözleşmesine vasi ile devam edebileceği kabul edilmektedir.³⁶⁷

Franchise verenin fiil ehliyetini kaybetmesi ya da kısıtlanması durumunda ise yine franchise verenin ölümüne ilişkin hükümler uygulanacaktır. Bu durumda franchising sözleşmesi aksi taraflarca kararlaştırılmadığı müddetçe kendiliğinden sona ermeyecektir. Ancak franchise alan sözleşmeyi haklı sebeple fesih edebilir.³⁶⁸

Tüzel kişiler fiil ehliyetini TMK m. 49'a göre "*kanuna ve kuruluş belgelerine göre gerekli organlara sahip olmakla*" kazanırlar. Franchising sözleşmesinin taraflarının tüzel kişi olduğu durumlarda, tüzel kişinin sahip olduğu zorunlu organlardan birini sürekli olarak kaybetmesi hâlinde, tüzel kişilik sona ereceğinden, sözleşmenin gerçek kişi taraflarının ölümü hâlinde ortaya çıkan sonuçlar burada da geçerli kabul edilecektir.³⁶⁹

4.1.2.2.3. Taraflardan Birinin İflası

Franchising sözleşmesinin taraflarından birisinin iflas etmesi durumunda, taraflar arasındaki sözleşme ilişkisi büyük oranda zarar görür. Zira iflasın açılması ile masaya kaydolan mallar üstünde borçlunun kullanım hakkı kısıtlanmış olmaktadır.³⁷⁰ Bu durum ise franchising sözleşmesinin devam etmesini güçleştirerek, sözleşme ile hedeflenen ekonomik kazancın yerine getirilmesini önemli ölçüde zorlaştırır. Ayrıca franchise alan ve franchise verenin, franchise sisteminde zincirin bir halkasını oluşturduğu düşünülecek olursa, herhangi bir tarafın iflas etmesi hâli, iflas etmeyen diğer taraf için ticari saygınlığının zarar görmesine neden olacaktır.³⁷¹ Tüm bu sebepler ile franchising

³⁶⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 185.; Şimşek, s. 224.; Kapancı, s. 1035.

³⁶⁷ Tuzlu, s. 51.

³⁶⁸ Kapancı, s. 1035.

³⁶⁹ Şimşek, s. 225.; Tuzlu, s. 51-52.

³⁷⁰ Hakan Pekcanitez ve diğerleri, **İcra ve İflas Hukuku**, 7.Basım, On İki Levha Yayıncılık, 2020, s. 412.

³⁷¹ İrge Erdoğan, s. 46.; Şimşek, s. 225.

sözleşmesinde taraflarca aksi kararlaştırılmadığı sürece, taraflardan birinin iflas etmesi durumunda, franchising sözleşmesi kendiliğinden sonlanacaktır.³⁷²

4.1.3. Franchising Sözleşmesinin Taraf İradesiyle Sona Erdirilmesi

4.1.3.1. Sözleşmenin Tarafların Anlaşması (İkale) ile Sona Erdirilmesi

Borç ilişkisi hâlâ devam ederken, sözleşmenin taraflarının anlaşmak suretiyle, bu borç ilişkisini sonlandırmak amacıyla yaptıkları sözleşme ikale olarak adlandırılmaktadır. İkale, borç ilişkisindeki alacak hakkını daraltan veya ortadan kaldıran bir işlem olduğundan dolayı nitelik olarak tasarruf işlemi mahiyetindedir.³⁷³

TBK m.26'da belirlenen sözleşme özgürlüğü ilkesi uyarınca, franchising sözleşmesinin belirli ya da belirsiz süreli olup olmadığına bakılmaksızın sözleşmeyi taraflar anlaştığı sürece her zaman sonlandırabilirler. Sözleşmenin sonlandırılması herhangi bir şekle bağlı olmadığından, franchising sözleşmesinin tarafları sözleşmeyi, sarıh ya da örtülü olarak sona erdirebilirler.³⁷⁴

İkale yolu ile sözleşmenin sonlandırılması hâlinde kural, geçmişe etkili olmasıdır. Ancak sürekli borç ilişkisi doğuran franchising sözleşmesinde, tarafların sözleşmeyi sona erdirme anlaşmalarının etkisinin belirlenmesi, edimlerin ifasının başlanması veya başlanmaması durumuna göre değişiklik gösterecektir.³⁷⁵ Eğer, franchising sözleşmesinde, edimlerin ifa edilmesine başlanmamışsa, edimlerin iade edilmesi gibi bir hâl de söz konusu olmayacaktır; bu nedenle de ikale sözleşmesi netice olarak ancak franchising sözleşmesini ortadan kaldıracaktır.³⁷⁶ Ancak edimlerin ifasına başlanmış olması gibi bir durum söz konusu ise ve sözleşmenin taraflarının anlaşması ile sözleşme sona erdirilirse, bu durum anlaşmaya ileriye yönelik etkisini gösterir.³⁷⁷ Nitekim bu türlü bir hâlde franchising sözleşmesi, yeni borç ortaya çıkartmadan ve ifa edilmiş edimlerin de geri verilmesi hâli söz konusu olmadan sona erecektir.³⁷⁸

³⁷² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 185.; Şimşek, s. 226.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 986.; Boso, s. 43.; Kapancı, s. 1034.

³⁷³ Eren, **Borçlar Hukuku: Genel Hükümler**, s. 1288.

³⁷⁴ Tuzlu, s. 60.

³⁷⁵ Şimşek, s. 226.;

³⁷⁶ Tuzlu, s. 61.; Şimşek, s. 226.

³⁷⁷ Tuzlu, s. 60.; Şimşek, s. 227.

³⁷⁸ Şimşek, s. 227.

4.1.3.2. Tek Taraflı Hukuki İşlem ile Sona Erdirme

4.1.3.2.1. Sözleşmenin İptal Edilmesi

TBK m.30 vd. maddelerine göre tüm borç ilişkileri, irade bozukluğu hâlleri nedeniyle iptal edilebilir. Yanılma, aldatma ve korkutma gibi irade bozukluklarının mevcut olduğu borç ilişkilerinde, bu irade bozukluğu hâllerine maruz kalarak, iptal hakkına sahip olan taraf, irade sakatlığı hâllerinin etkisinin ortadan kalkmasından başlayarak bir sene içinde anlaşma ile bağlı olmadığını açıklayarak, anlaşmayı geçersiz hâle getirebilir.³⁷⁹ Franchising sözleşmesi de her sözleşmede olabileceği gibi, yanılma, aldatma ve korkutma gibi irade bozukluğu hâllerinden dolayı iptale konu olabilecektir.³⁸⁰

Sözleşmenin yukarıda bahsedilen irade bozukluğu hâlleri nedeniyle iptal edilmesi durumunda, kural olarak anlaşma, geriye etkili olarak ortadan kaldırılır.³⁸¹ Ancak sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler bu kuralın istisnasını oluşturmaktadır. Zira bu tür sözleşmelerde iptal, ilişkinin vasfı ile uyuşmadığından bahisle geleceğe yönelik sonuçlar doğuracaktır. Ancak iptal durumu, franchising sözleşmesinin edimlerinin yerine getirilmesinden önce ortaya çıkarsa, iptal geçmişe etkili olur ve franchising sözleşmesi kurulduğu tarihten itibaren hükümsüz kabul edilecektir.³⁸²

4.1.3.2.2. Sözleşmenin Feshi

Sürekli borç ilişkisi doğuran anlaşmaların, sözleşmenin taraflarından birisinin tek taraflı bildirimi ile geleceğe etkili olarak sonlandırılmasına fesih denir.³⁸³ Fesih, bozucu yenilik doğuran bir haktır. Fesih ile sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde, fesihden sonra ortaya çıkacak edim borçlarının doğumu engellenmiş olur.³⁸⁴ Franchising sözleşmesi de sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme olduğu için, yukarıdaki açıklamalar franchising sözleşmesi için de geçerlidir.

³⁷⁹ Turgut Akıntürk ve Derya Ateş, **Borçlar Hukuku**, 29.Basım, Beta Basım Yayın, 2020, s. 56-60.; Kılıçoğlu, s. 246-288.

³⁸⁰ Şimşek, s. 227-228.;

³⁸¹ Eren, **Borçlar Hukuku: Genel Hükümler**, s. 1292.; Kılıçoğlu, s. 246-288.

³⁸² Şimşek, s. 228.

³⁸³ Rona Serozan, **Sözleşmeden Dönme**, 2. Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2007, s. 115.; Şimşek, s. 228.

³⁸⁴ Vedat Buz, **Borçlunun Temerrüdünde Sözleşmeden Dönme**, 1.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2014, s. 81.

Fesih ise herhangi bir neden olmaksızın sözleşmeyi sonlandırmaya olanak sağlayan olağan fesih ve anlaşmanın haklı bir nedene dayanarak sonlandırılmasına imkân veren olağanüstü fesih olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

4.1.3.2.2.1. Olağan Fesih

Franchising sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmeler ise, sözleşmenin taraflarının etkisi olmadan, anlaşmayı kendiliğinden sonlandıracak koşullar barındırmadığı sürece sona ermezler.³⁸⁵ Ancak bu tür sözleşmelerdeki edim borçları sürekli olarak devam eder ve bu durum ise kişi özgürlüğüne uygun olmayan bir durumdur.³⁸⁶ Belirli süreli sözleşmeler, aksi taraflarca belirlenmediği sürece sürenin tamamlanması ile kendiliğinden sona ermesine rağmen belirsiz süreli sözleşmeler için bu durum geçerli değildir. Belirsiz süreli sözleşmelerde ise taraflara sözleşmeleri ileri etkili olacak biçimde ve tek taraflı olarak sona erdirebilmek için karşı tarafa sözleşmeyi sonlandırma iradesini bildirmek koşulu ile fesih hakkı verilmiştir.³⁸⁷

Belirsiz süreli borç ilişkisinin, sözleşmenin taraflarından birinin tek taraflı olarak yönelttiği irade açıklaması ile herhangi bir nedene gerek duymadan, geleceğe etkili olarak sonlandırılmasına olağan fesih denir.³⁸⁸ Olağan fesih, sona erme zamanı belli olmayan borç ilişkilerini, taraflara sonlandırma imkânı vermiştir.³⁸⁹ Olağan fesih kural olarak her ne kadar belirsiz süreli borç ilişkileri için taraflara tanınmış bir imkân olsa da, kararlaştırılmış olması koşuluyla belirli süreli borç ilişkilerinde bu hakkın taraflarca kullanılması mümkündür.³⁹⁰

Franchising sözleşmesinin de belirsiz süreli bir borç ilişkisi niteliğinde olduğu hâllerde, sözleşmenin tarafları da olağan fesih imkânı ile franchising sözleşmesini sona erdirebilirler. Belirli süreli olan franchising sözleşmeleri için olağan fesih hakkı, sözleşmenin taraflarınca kullanılamamaktadır. Yukarıda da açıklandığı üzere belirli süreli franchising sözleşmelerinde olağan fesih hakkının kullanılabilmesi için, franchise alan ve franchise veren tarafından bu durumun kararlaştırılması gerekmektedir.

³⁸⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 173.

³⁸⁶ Şimşek, s. 229.; Kapancı, s. 1036.; Tuzlu, s. 64.

³⁸⁷ Kapancı, s. 1036.; Ayata, s. 116.; Tuzlu, s. 64.; Şimşek, s. 229.;

³⁸⁸ Seliçi, s. 112.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 173.; Kapancı, s. 1035.; Sevi, s. 182.

³⁸⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 196.; Ayata, s. 116.

³⁹⁰ Ayata, s. 116.; Kapancı, s. 1036.

Olağan fesih kural olarak herhangi bir geçerlilik şekil şartına tabi değildir.³⁹¹ Ancak TTK m.18 f.3 franchising sözleşmesinin taraflarının tacir olması durumunda şekil şartı öngörmüş; feshin noter aracılığı, telgraf, güvenli elektronik imza veya taahhütlü mektup kullanılarak yapılması gerektiğini belirtmiştir.³⁹²

Olağan fesih hakkı, belirsiz süreli franchising sözleşmelerinde yukarıda da açıklandığı üzere, sözleşmenin taraflarınca sözleşmede belirtilmese bile mevcuttur. Ancak bu konuda sözleşmede hiçbir kayıt bulunmaması olağan fesih hakkının ne zaman ve nasıl kullanılacağı konusunda sorun yaratmaktadır. Bu sorunun çözümü için ise fesih zamanı ve fesih süresi gibi hususların saptanması gerekmektedir.³⁹³

Fesih zamanı, sözleşme ilişkisi devam ettiği sürece, olağan fesih hakkının taraflarca en evvel kullanılabileceği tarihtir.³⁹⁴

Belirsiz süreli franchising sözleşmelerinde, olağan fesih yolunun tercih edilmesi hâlinde, fesih beyanının sözleşmenin karşı tarafına ulaşması tek başına yeterli olmamakta, bunun yanı sıra ayrıca belirli bir fesih süresinin de geçmesi gerekmektedir.³⁹⁵ Anlaşılacağı üzere, sözleşmeyi olağan fesihle sonlandırmak isteyen tarafın fesih iradesini karşı tarafa ulaştırmasıyla, sözleşme sona ermemektedir fakat bu durum fesih süresinin işlemesi için bir başlangıç olacaktır. Franchising sözleşmesinden dolayı ortaya çıkan tarafların üstlendikleri borçlar da, fesih bildirimi ile değil fesih süresinin tamamlanması ile sona erecektir.

Franchising sözleşmesinde, olağan fesih sürelerine ilişkin düzenlemeler taraflarca yapılabilir ancak yapılmadığı takdirde ne olacağı tartışmalıdır.

Franchising sözleşmesinin, franchise veren tarafından feshedilmesi hâlinde franchise alanın gelir kaynağını yitirmesi, farklı bir franchise sistemine girerek ona adapte olabilmesi, başka bir işletme tesis edebilmesi için franchise alana, hazırlık dönemi dolayısıyla uzun bir zaman verilmelidir. Yine aynı şekilde franchise alanın da sözleşmeyi olağan fesihle feshetmesi durumunda, franchise verenin yeni bir franchise alan ile anlaşabilmesi için franchise verene uygun bir zaman tanınmalıdır.³⁹⁶

Olağan fesih için franchising sözleşmesinde taraflarca kararlaştırılan belirli bir sürenin mevcut olmaması durumunda, her ne kadar doktrin ve yargı kararlarında ortak

³⁹¹ Seliçi, s. 119.; Şimşek, s. 230.

³⁹² Şimşek, s. 230.; Yavuz, s. 175.; TTK m.18 f.3 : 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.

³⁹³ Kapancı, s. 1036.; Ayata, s. 117.; Güç, s. 91.

³⁹⁴ Ayata, s. 116.; Güç, s. 92.

³⁹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 176.; Ayata, s. 116.; Şimşek, s. 230.

³⁹⁶ Saral, s. 121.; Ayata, s. 117.; Kapancı, s. 1037-1038.

bir görüş bulunmasa da, franchising sözleşmesinin taraflarının menfaatlerinin zarar görmemesi gayesiyle, adi ortaklık anlaşmasına ilişkin TBK m.640 f.1 hükmü kıyasen uygulanabilir.³⁹⁷ Adi ortaklık anlaşması için belirlenmiş olan altı aylık fesih süresi, franchising sözleşmesi için de uygulama alanı bulacaktır.³⁹⁸

Franchising sözleşmesi için kabul edilen altı aylık fesih süresi hem franchise alan hem de franchise veren için geçerli kılınmıştır.

Franchising sözleşmesinin tarafları, sözleşmenin feshinde olağan fesih haklarını TMK m.2'ye göre dürüstlük kuralına uygun olarak kullanmalıdırlar. Dürüstlük kuralı, sözleşmenin her iki tarafı için de geçerli olan bir husustur ve olağan fesih hakkı ise yine her iki taraf için de kötüye kullanılmamalıdır. Yargıtay da franchising sözleşmesinin tek taraflı olarak feshinde dürüstlük kuralı ile ilgili olarak;

“...Taraflar arasındaki sözleşmenin 6.12. maddesinin 2. fıkrasında franchise verenin dilediği takdirde tek taraflı olarak sözleşmeyi sona erdirmeye hak ve yetkisine sahip olduğu hükmüne bağlanmıştır... Sözleşme serbestisi uyarınca taraflardan herhangi birine tek taraflı olarak sözleşmeyi fesih yetkisi tanınabilir ise de, bu yetkinin kullanılması sırasında MK.nun 2. maddesinde öngörülen iyiniyet kurallarına uygun davranılması gerekir...” şeklinde karar vermiştir.³⁹⁹

Franchising sözleşmesi tarafların arasındaki yoğun güven anlayışı ile kurulan bir ortaklık olmasından dolayı sözleşmenin tarafları birbirlerinin çıkarlarını, yararlarını, zararlarını göz önünde bulundurarak hareket etmeli, keyfi hareketlerden kaçınmalıdır.

Franchise alan, franchise sistemine dahil olduğu zaman, franchise verenin talimatları doğrultusunda ve işin gereği olarak çeşitli yatırımlar yapmakta, donanım ekipman alıp, işletme kurmaktadır. Bu tür yatırımlar için yaptığı harcamalar ve masrafların karşılığını almadan, sözleşmenin franchise veren tarafından olağan fesihle sona erdirilmesi dürüstlük kuralına uygun kabul edilemeyecektir.⁴⁰⁰ Bu durum ise franchise alanın menfaatine aykırı bir davranış olup, zarar görmesine yol açacaktır.

Franchising sözleşmesinin taraflarınca yapılan olağan feshin, dürüstlük kuralına aykırı kabul edildiği ve kötüye kullanıldığı takdirde ne olacağı hususu tartışmalıdır.

³⁹⁷ İrge Erdoğan, s 47.; Ayata, s. 118.; Şimşek, s. 232.; TBK m. 640 f.1 : Ortaklık, belirsiz süre için veya ortaklardan birinin ömrü boyunca sürmek üzere kurulmuşsa, ortaklardan her biri, altı ay önceden fesih bildiriminde bulunabilir.

³⁹⁸ Şimşek, s. 233.; Tuzlu, s. 69-70.; Kapancı, s. 1037.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 984-985.

³⁹⁹ Yargıtay 19. HD., T. 01/03/2005, E. 2004/7174, K. 2005/2029 , **Kaynak:** www.kazanci.com, e.t.: 03/08/2021.

⁴⁰⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 179.;

Böyle bir durumda fesih hakkı hukuken korunmamaktadır.⁴⁰¹ Bu durum ise şu manaya gelmektedir; fesih iradesini açıklayan tarafın yaptığı fesih geçerli fakat yapılan fesih dolayısıyla karşı taraf herhangi bir zarar görmüş ise bu zararı tazmin edilmeli ya da yapılan fesih geçersiz kabul edilerek sözleşme hiç sonlanmamış gibi borç ilişkisine devam edilmelidir.⁴⁰² Sürekli borç ilişkisi kuran sözleşmelerde, böyle bir durumla karşılaşılması hâlinde, feshin geçersiz olduğu görüşü hâkimdir.⁴⁰³ Zira franchising sözleşmesi güven üzerine akdedilmiş bir sözleşme olduğu için bir tarafın yapmış olduğu fesih beyanından sonra taraflar arasındaki güven ilişkisi hasar görmüş olabileceğinden bahisle sözleşmeye devam etmek pek mümkün görünmemektedir.⁴⁰⁴ Bu sebeple bizim de katıldığımız görüş, sözleşmenin taraflarından birinin beyan etmiş olduğu olağan fesih bildirimini geçerli sayarak, karşı tarafın zararının tazmin edilmesidir.

Tüm bunların neticesinde özetlemek gerekir ise franchising sözleşmesinde taraflar, belirsiz süreli olan franchising sözleşmesini önemli bir nedene dayanmaksızın, her zaman olağan fesih yolu ile sonlandırabilirler. Ancak bu fesih gerçekleştirilirken, altı aylık fesih süresi dikkate alınmalı ve dürüstlük kuralına uygun hareket edilmelidir.

4.1.3.2.2.2. Olağanüstü Fesih

Sürekli borç ilişkisi doğuran, belirli ve belirsiz süreli anlaşmaları, herhangi fesih dönemi ya da fesih süresi imkânı tanınmasına gerek olmadan, fesih beyanının karşı tarafa varmasıyla, geleceğe yönelik olarak ortadan kaldırılmasına, olağanüstü fesih adı verilir.⁴⁰⁵ Doktrinde bu tür fesih “haklı nedenle fesih” olarak da isimlendirilmiştir.⁴⁰⁶ Sürekli borç ilişkilerine geriye yönelik olarak son verilmesi çoğu zaman mümkün olmadığından, bu ilişkiler geleceğe etkili olarak sonlandırılırlar.⁴⁰⁷

Olağanüstü fesihte haklı bir neden olduğu takdirde, sürekli borç ilişkisi hemen sonlandırılabilir.⁴⁰⁸ Olağanüstü fesih hakkından, sözleşmede kararlaştırılmış olsa dahi vazgeçilmesi mümkün değildir.⁴⁰⁹

Franchising sözleşmesinin taraflarınca birtakım öngörülemeyen nedenlerin meydana gelmesi ya da sözleşmenin taraflarından birinin yükümlülüklerini yerine getirmemesi,

⁴⁰¹ Şimşek, s. 235.; Tuzlu, s. 73.

⁴⁰² Seliçi, s. 148-149.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 180.; Tuzlu, s. 73.

⁴⁰³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 180.

⁴⁰⁴ Tuzlu, s. 74.; Şimşek, s. 237.

⁴⁰⁵ Seliçi, s. 156.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 985.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 181.

⁴⁰⁶ Şimşek, s. 242.; Seliçi, s. 203.; İrge Erdoğan, s. 48.

⁴⁰⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 185.

⁴⁰⁸ Kapancı, s. 1038.

⁴⁰⁹ Gürzumar, **Franchise Sözleşmeleri**, s. 172.; Tuzlu, s. 74.

karşı tarafın sözleşme ilişkisini sürdürmesini dürüstlük kuralı gereğince çekilmez hâle getiriyorsa, bu sözleşmeye olağanüstü fesih yolu ile son verilebilir.⁴¹⁰ Yani bir borç ilişkisine olağanüstü fesih ile son verilebilmesi için “haklı sebep” olması gerekmektedir.⁴¹¹ Ancak hangi olayların haklı sebep sayılacağına dair tahdidi bir liste sunulması mümkün değildir zira bu durum maddi olgulara bağlanmış olaylar olmadığından farklı biçimlerde meydana gelebilmektedir.⁴¹² Bu olaylara franchise veren açısından örnek olarak: Franchise alanın sistem bedelini ödememesi, talimatlara aykırı hareket etmesi, sürümü arttırmaya yönelik çalışmaması, rekabet yasağına uygun davranmaması, know-how bilgilerini diğer kişilere açıklaması vs. verilebilir.⁴¹³ Franchise alan açısından haklı nedenle fesih sebeplerine örnek olarak ise franchise verenin aynı tekel alanında başka kişiye franchise vermesi, franchise alanın ticari etkinliğine engel olacak biçimde davranışlar sergilemesi gibi durumlar verilebilir.⁴¹⁴ Fakat her sözleşmeye aykırılık durumu haklı nedenle fesih nedeni sayılamaz zira sözleşmenin olağanüstü feshine neden olan bu aykırılık durumunun, sözleşmenin tarafları arasındaki güven duygusunu ağır ve mühim derecede zedeleyecek ölçüde olması gerekmektedir.⁴¹⁵ Ayrıca akdedilen franchising sözleşmesi ile şahıs hakları zarar gören, kişisel hürriyeti kısıtlanan taraf için de bu durum haklı nedenle fesih sebebi kabul edilebilir ve sözleşmeyi olağanüstü fesih ile sonlandırabilir.⁴¹⁶ Fakat taraflar arasında haklı nedenle fesih konusunda bir uyuşmazlık çıkması hâlinde bu durum, hâkim tarafından TMK m.4’e göre hakkaniyete ve takdir yetkisine göre çözümlenecektir.⁴¹⁷

Haklı nedenle fesih taraflar için son çare olmalıdır zira hukukumuzda ahde vefa ilkesi kabul edilmiştir ve sözleşmeye bağlılık esastır. Bu nedenle olağanüstü feshin uygulama alanı kısıtlıdır. Eğer daha farklı yöntemler ile borç ilişkisinin kurtarılma ihtimali var ise bu yol denenmeli, ancak başka bir yöntem yok ise son çare olarak olağanüstü fesih hakkı kullanılmalıdır.⁴¹⁸ Anlaşmaya uygun olmayan durumun

⁴¹⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 182.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 985.; Ayata, s. 119.

⁴¹¹ Şimşek, s. 241.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 985.; Kapancı, s. 1038.

⁴¹² Seliçi, s. 186-187.; Şimşek, s. 243.; Ayata, s. 121. ; Sevi, s. 184.

⁴¹³ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 184.; Ayata, s. 121.

⁴¹⁴ Leylan Demirağ Aktaş, “Franchise Sözleşmenin Sona Ermesi Halinde Tarafların Hak ve Yükümlülükleri”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul Ticaret Üniversitesi SBE, İstanbul 2020, s. 186.

⁴¹⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 184.; Ayata, s. 121.; Saral, s. 124.; Boso, s. 43.

⁴¹⁶ Şimşek, s. 245.

⁴¹⁷ TMK m.4 : Kanunun takdir yetkisi tanıdığı veya durumun gereklerini ya da haklı sebepleri göz önünde tutmayı emrettiği konularda hâkim, hukuka ve hakkaniyete göre karar verir.

⁴¹⁸ Şimşek, s. 246-247.

düzeltilme imkânı var ise bu durumda, fesih nedeni karşı tarafa iletilmeli ve ortaya çıkan sonuçlara kendisini hazırlaması için belirli bir zaman tanınmalıdır.⁴¹⁹

Haklı nedene dayanarak olağanüstü fesihle sonlandırılan sözleşmede, karşı tarafın kusurlu olmasına gerek yoktur.⁴²⁰ Olağanüstü feshe haklı neden olan objektif imkânsızlık hâli sonradan ortaya çıkmış da olabilir. Olağanüstü fesih hakkı da tıpkı olağan fesih hakkı gibi TMK m.2'ye uygun olacak biçimde dürüstlük kuralı çerçevesinde kullanılmalıdır.⁴²¹

Sözleşmenin akdedilmesinden daha sonra meydana gelen değişiklikler, sözleşmenin kurulduğu sırada bulunan koşulların fazlasıyla değişmesine ve sözleşmede kararlaştırılan edimlerin dengesinin, sözleşmenin taraflarından birinin lehine olmayacak şekilde aşırı derecede bozulmasına sebep olması hâlinde işlem temelinin çökmesi durumundan söz edilir.⁴²² İşlem temelinin çökmesinden bahsedilebilmesi için, meydana gelen değişikliklerin, önceden öngörülemeyen bir değişiklik olması gerekir. İşlem temelinin çökmesinde fesih yoluna gidilmeden önce TBK m.138'e göre sözleşmenin değişen şartlara uyarlanması yolunun değerlendirilmesi gerekir zira sözleşmenin feshi en son çaredir.⁴²³

Sürekli borç ilişkilerinin sonlanmasına dair genel bir düzenleme TBK'da mevcut değildir. Sözleşmenin uyarlanması ve haklı nedenle fesih kurumlarının kesiştiği durumlarda, hak sahibi, kendi yararına uygun düşen iki yoldan herhangi birini tercih edebilecektir. Franchising sözleşmesinde, hak sahibi, TBK m.138'e göre sözleşmenin değişen koşullara uyarlanmasını talep edebileceği gibi haklı nedenle sözleşmeyi feshedebilecektir.

⁴¹⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 184.; Ayata, s. 121.

⁴²⁰ Güç, s. 94.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 182.; Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 985.; Ayata, s. 121.

⁴²¹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 182.; Kapancı, s. 1039.; Şimşek, s. 242.

⁴²² Başak Z. Baysal Erman, "Zaman İçerisinde Değişen Koşulların Hukuki İşleme Etkisi", **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul Üniversitesi SBE, İstanbul 2007, s. 143 vd.; Başak Baysal, **Sözleşmenin Uyarlanması**, 4.Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2020, s. 41 vd.; Şimşek, s. 254.

⁴²³ Şimşek, s. 255.; Baysal Erman, s. 264.; TBK m. 138: Sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülme ve öngörülmesi de beklenmeyen olağanüstü bir durum, borçludan kaynaklanmayan bir sebeple ortaya çıkar ve sözleşmenin yapıldığı sırada mevcut olguları, kendisinden ifanın istenmesini dürüstlük kurallarına aykırı düşecek derecede borçlu aleyhine değiştirir ve borçlu da borcunu henüz ifa etmemiş veya ifanın aşırı ölçüde güçleşmesinden doğan haklarını saklı tutarak ifa etmiş olursa borçlu, hâkimden sözleşmenin yeni koşullara uyarlanmasını isteme, bu mümkün olmadığı takdirde sözleşmeden dönme hakkına sahiptir. Sürekli edimli sözleşmelerde borçlu, kural olarak dönme hakkının yerine fesih hakkını kullanır.

Sözleşmenin karşı tarafının kusurlu davranışı, olağanüstü fesihe neden olmuş ve bunun sonucunda da diğer tarafın uğramış olduğu zarar var ise bunun için tazminat ve mahrum kalınan kâr talep edebilir.⁴²⁴

Sözleşmelerin olağanüstü fesihle sona erdirilmesi durumunda, bu feshin hukuki ilişkiye olan etkisi ve ortaya çıkacak sonuçları doktrinde tartışmalıdır. Bir görüşe göre fesih aslında haklı nedenle yapılmamış ise bu durumda fesih geçersiz sayılarak, borç ilişkisi devam edecektir.⁴²⁵ Ancak burada da olağanüstü fesih beyanının, olağan fesih beyanına dönüşüp dönüşmeyeceği sorunu karşımıza çıkmaktadır. Doktrindeki ağırlıklı görüş ise bu tür bir durumda olağanüstü feshin geçerli olmadığı durumlarda, olağan fesihe dönüşmesinin imkân dahilinde olduğudur. Ancak bunun kabul edilebilmesinin koşulu, olağanüstü fesih iradesini açıklayan tarafın, yapmış olduğu haklı nedenle feshin geçersiz olduğunu bilse dahi yine de sözleşmeyi olağan fesihle sona erdirme iradesine sahip olması ve olağan fesih için öngörülen fesih süresinin taraflarca beklenebilmesidir.⁴²⁶

Bu durum franchising sözleşmesi açısından incelendiğinde, olağanüstü feshin, olağan feshe dönüşmesi hâli franchising sözleşmesinin niteliği ile uyuşmamaktadır. Zira yukarıda da açıklandığı üzere franchising sözleşmesi taraflar arasındaki güven ilişkisi üzerine kurulmuş bir sözleşme olmasından dolayı haklı sebeple feshin olağan fesihe dönüşmesi hâlinde taraflar arasındaki güven duygusu zarar görmüş olacak ve tarafların bu sözleşme ilişkisini zorunlu olarak altı ay daha devam ettirmesi, sözleşmenin niteliğine aykırı bir durum oluşturacaktır. Tüm bu nedenler ile doktrinde öne sürülen olağanüstü feshin, olağan feshe dönüşmesi görüşü franchising sözleşmesi için uygulama alanı bulamayacaktır.

Bizim de katıldığımız görüşe göre haklı bir neden olmadan feshedilen franchising sözleşmelerinde, fesih yine de geçerli kabul edilecek ve sözleşme sonlanacaktır. Ancak feshin haklı bir nedene dayanıp dayanmadığına bakılmaksızın sona eren sözleşmede zarara uğrayan tarafın zararının giderilmesi gerekmektedir.

Olağanüstü fesihte yapılan fesih bildirim biçimi de yine olağan fesihte olduğu gibi kural olarak herhangi bir şekil şartına bağlı değildir. Fakat, olağan fesihte kabul edilen ve tarafların tacir olmasında uygulanan TTK m.18 f.3, olağanüstü fesih bildirimi yapan tarafların tacir olması hâlinde de geçerli olacak ve uygulama alanı bulacaktır.

⁴²⁴ Saral, s. 125.; Kapancı, s. 1040-1041.

⁴²⁵ Şimşek, s. 262.

⁴²⁶ Seliçi, s. 159.; Şimşek, s. 262.; Saral, s. 126.

4.1.3.2.2.1. Pandemiden Kaynaklanan Nedenlerle Sözleşmenin Sona Ermesi

Yukarıda açıkladığımız bilgiler ışığında, franchising sözleşmesinin olağanüstü fesihle sona ermesine korona virüs (Covid-19) pandemisinin etkilerini inceleyeceğiz.

Türk Borçlar Kanunu'nda mücbir sebep kavramının açık bir biçimde tanımlanması yapılmamıştır. Ancak doktrinde mücbir sebep, önceden öngörülemeyen ve ortaya çıktığında karşı konulamayan büyüklükte kendini gösteren, olağan olmayan olaylar biçiminde tanımlanmıştır.⁴²⁷

Nedeni ve çıkış kaynağı her ne olursa olsun, ortaya çıkan salgın hastalık, hem yargı kararları hem de doktrin de mücbir sebep olarak kabul edilmiştir.⁴²⁸

Covid-19 pandemisi nedeniyle, bu hâlden önemli bir şekilde etkilenen sektörler bulunmaktadır. Bu durumdan etkilenen sektörler arasında, iş ilişkisi franchising sözleşmesi ile kurulmuş sektörler de bulunmaktadır. Kaldığı bu zor durum sonucunda da franchise alan veyahut franchise veren, franchising sözleşmesine son vermek isteyebilecektir. Taraflar arasında kurulmuş olan franchising sözleşmesinde, bu durum ile ilgili olarak özel bir madde bulunmaması hâlinde, taraflar, sorunun çözümü için TBK m.136-137-138'e başvurabileceklerdir.

Geçici ifa imkânsızlığı TBK'da düzenlenmemiş olup, doktrin ve yargı kararlarında söz edilmiştir ancak kalıcı imkânsızlık hâli TBK m.136'da düzenlenmiştir.⁴²⁹

Franchising sözleşmesi, uzun süreli ve sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğundan dolayı, Covid-19'un franchising sözleşmesine etkisi genellikle geçici imkânsızlık hâli olacaktır. Bu etki ortadan kalktığında, taraflar, sözleşmeyle bağlı olmaya devam edecektir. Ancak franchising sözleşmesinde, Covid-19 etkisi kalıcı ifa imkânsızlığı hâli meydana getirmiş ise bu durumda sözleşme feshedilebilecektir.⁴³⁰

TBK m.137'ye göre, borcun yerine getirilmesinin kısmen imkânsız hâle gelmesi durumunda, borçlu taraf, yalnızca imkânsızlaşan kısım için borcundan kurtulacaktır.⁴³¹

⁴²⁷ Kılıçoğlu, s. 511.

⁴²⁸ Leylan Demirağ Aktaş ve Şükrü Yıldız, "Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ya da Feshi Durumunda Franchise Verilen Taşınmazın Hukuki Durumu", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi**, 2019, C. 3, S. 6, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1133766>, s. 119, e.t.: 04/09/2021.

⁴²⁹ TBK m. 136: Borcun ifası borçlunun sorumlu tutulamayacağı sebeplerle imkânsızlaşırsa, borç sona erer. Karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde imkânsızlık sebebiyle borçtan kurtulan borçlu, karşı taraftan almış olduğu edimi sebepsiz zenginleşme hükümleri uyarınca geri vermekle yükümlü olup, henüz kendisine ifa edilmemiş olan edimi isteme hakkını kaybeder. Kanun veya sözleşmeyle borcun ifasından önce doğan hasarın alacaklıya yükletilmiş olduğu durumlar, bu hükmün dışındadır. Borçlu ifanın imkânsızlaştığını alacaklıya gecikmeksizin bildirmez ve zararın artmaması için gerekli önlemleri almazsa, bundan doğan zararları gidermekle yükümlüdür.

⁴³⁰ Demirağ Aktaş ve Yıldız, s. 120.

⁴³¹ TBK m. 137: Borcun ifası borçlunun sorumlu tutulamayacağı sebeplerle kısmen imkânsızlaşırsa borçlu, borcunun sadece imkânsızlaşan kısmından kurtulur. Ancak, bu kısmi ifa imkânsızlığı önceden

Ancak bu imkânsızlık, önceden öngörülebilseydi tarafların bu sözleşmeyi yapmayacağı saptanıyorsa, borcun tümü sonlanacaktır.

Covid-19 etkisi sonucunda franchising sözleşmesinin TBKm.138'e göre uyarlanması sorun teşkil edebilir zira mahkeme kararı ile uygulanacak olan bu uyarlama hâli, tarafların gerçek iradelerini yansıtmıyor olabilir.

Yukarıda da açıkladığımız üzere, franchising sözleşmesinin uyarlanmasının mümkün olmadığı ve sözleşmenin uyarlanması ile haklı nedenle feshin kesiştiği durumlarda, taraflar, somut olayın özelliklerine göre, bu iki durumdan birini tercih edebilecektir.⁴³²

4.2. Franchising Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları

4.2.1. Genel Olarak

Franchising sözleşmesinin sona ermesinin taraflar açısından ortaya çıkardığı bazı sonuçlar vardır. Sözleşmenin taraflarınca belirtilmemiş olsa dahi sözleşme sona erdikten sonra taraflar, birbirlerinin menfaatlerine zarar verecek davranışlardan kaçınmak zorundadırlar.

Sözleşmenin sona ermesinin franchise alan açısından sonuçları; sözleşme sonrası maddi olmayan malları kullanmama ve verilenleri iade borcu, sır saklama borcu ve sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğüdür. Bu yükümlülükler, franchising sözleşmesinin niteliğinden dolayı sözleşmede taraflarca ayrıca kararlaştırılmasa bile mevcuttur.⁴³³

Franchise veren bakımından sözleşmenin sona ermesi ile ortaya çıkan sonuçlar ise sözleşmeye konu olan mal ve malzemeleri geri alma borcu, giriş bedelini iade borcu ve şartları oluşmuş ise denkleştirme talebinin ödenmesi yükümlülüğüdür.

öngörülseydi taraflarca böyle bir sözleşmenin yapılmayacağı açıkça anlaşılırsa, borcun tamamı sona erer. Karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde, bir tarafın borcu kısmen imkânsızlaşır ve alacaklı kısmi ifaya razı olursa, karşı edim de o oranda ifa edilir. Alacaklının böyle bir ifaya razı olmaması veya karşı edimin bölünemeyen nitelikte olması durumunda, tam imkânsızlık hükümleri uygulanır.

⁴³² Yukarıda bk. s. 81.

⁴³³ Boso, s. 44.; Yeniocak, s. 124.

4.2.2. Franchise Alan Bakımından Sonuçları

4.2.2.1. Franchise Alanın Sözleşme Sonrası Gayri Maddi Malları Kullanmama ve İade Borcu

Franchising sözleşmesinin kurulmasıyla franchise veren, sisteme dahil birtakım mal ve hakların kullanımını franchise alana devreder. Bu kullanım hakkı, sadece sözleşmenin devam etme süresiyle sınırlıdır. Franchising sözleşmesinin sona ermesiyle birlikte franchise alan, franchise veren tarafından kendi kullanımına sunulmuş olan gayri maddi malları ve bunlara dair donanım ve ekipmanı kullanmama ve onları iade etme yükümlülüğü altındadır.⁴³⁴ Zira hem maddi hem gayri maddi bu mallar, franchise veren tarafından franchise alana, franchising sözleşmesinin akdedilmesi ile birlikte, yeknesaklık ve sistemin imaj bütünlüğünün sağlanması maksadıyla verilmiştir. Sözleşmenin sona ermesi ile birlikte artık bu franchise sisteminden ayrılmış olan franchise alan, franchise verene ait olan bu mal ve hakları kullanmamalı ve iade etmelidir. Franchise alanın, franchise sisteminden ayrılmasına rağmen hâlâ bu mal ve hakları kullanması, franchise verenin müşterilerine karşı hâlâ sisteme dahil olduğu izlenimi yaratarak onların aldatılmasına yol açabileceği gibi, franchise verenin imaj birliğine zarar verebilecek ve bu durum ise kazanç kaybına sebep olacaktır.⁴³⁵

Franchise alanın maddi olmayan malları kullanmaması ve geri verme yükümlülüğü genellikle franchising sözleşmelerinde kararlaştırılmasına rağmen, taraflarca bu durumun hiç belirtilmediği hâllerde bile sözleşmenin niteliği gereği var olduğu kabul edilir.⁴³⁶

Franchise alan, franchising sözleşmesinin sona ermesiyle birlikte işletme ismi ve işaretlerini kullanmamalı, marka, patent, logo, afiş, tabela, katalog, grafik, reklam panosu, iş kıyafetleri ve diğer belgeleri vs. iade etmelidir.⁴³⁷

Her ne kadar yukarıda belirtilen mal ve hakların kullanılıp kullanılmadığı ya da geri verilip verilmediğinin tespit edilmesi zor olmasa da ticari sır, bilgi ve deneyimleri içinde barındıran know-how için bu durum geçerli değildir. Bu durumda know-how'un gizli veya gizli olmayan biçiminde bir ayrıma tabi tutulması gerekmektedir. Franchise alana aktarılan know-how, gizli olmayan ise aksi taraflarca belirtilmediği sürece sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın yararlanmama yükümlülüğü söz konusu

⁴³⁴ İrge Erdoğan, s. 52.; Kapancı, s. 1041.; Tuzlu, s. 82.; Ayata, s. 127.; Şimşek, s. 269.; Yeniocak, s. 125.

⁴³⁵ Şimşek, s. 269.;

⁴³⁶ Boso, s. 44.; Güç, s. 97.; Kapancı, s. 1041.

⁴³⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 186.; Ayata, s. 127.; Tuzlu, s. 82.; Güç, s. 97.; Şimşek, s. 270.

olmayacak ancak aktarılan know-how gizli ise, yine aksi kararlaştırılmadığı ve bu know-how'un gizli olma niteliği devam ettiği sürece sözleşme sona ermiş olsa dahi franchise alan, gizli know-how'a ait bilgi, deneyim ve sırları kullanamayacaktır.⁴³⁸ Zira bu gizli bilgiler ve belgeler franchise alana, franchising sözleşmesinin güven unsuru üzerine kurulması dolayısıyla açıklanmıştır.

Franchising sözleşmesinin sona ermesine karşın, franchise alanın kullanmaması ve iade etmesi gereken gayri maddi malları kullanmaya devam etmesi, hak ihlali manasına gelmesinden dolayı dürüstlük kuralına aykırı kabul edilecek ve franchise alanın, sözleşme sonrası sorumluluğunun yanında aynı zamanda, sözleşme dışı sorumluluğu da doğacaktır.⁴³⁹ Franchise alanın sözleşme sonrası sorumluluğuna TBK m.112 vd. maddelerine göre gidilebilecektir.⁴⁴⁰ Franchise alanın sözleşme dışı sorumluluğuna ise TTK m.56 vd. kapsamında, haksız rekabet teşkil etmesi dolayısıyla gidilebilecek ve bu maddeler uyarınca, dava açılabilir ve tazminat talep edilebilecektir.⁴⁴¹

4.2.2.2. Sır Saklama Borcu

Tacir, ticari etkinliklerini gerçekleştirdiği sırada aynı alanda faaliyet gösteren diğer tacirlere ekonomik olarak, üstünlük sağlamak ister. Bu üstünlüğü kurmak için ise sır olarak isimlendirilen, işletmenin iç ilişkileri, kuruluş planı, üretim, pazarlama, satış, organizasyon vs. kapsamında model, formül, know-how gibi gizli bilgi ve belgeler kullanılmaktadır. Tacirin, serbest ekonomik pazarda başarıya ulaşabilmesi için sır adı verilen bu bilgi ve belgeleri kullanması ve ekonomik menfaatlerini koruyabilmesi için de bu bilgi ve belgeleri rakip tacirlerden gizlemesi gerekmektedir.

Sır saklama borcu, franchising sözleşmelerinin büyük çoğunluğunda yer almaktadır. Ancak sır saklama yükümlülüğü, franchising sözleşmesinde kararlaştırılmasa dahi varlığı kabul edilmelidir.

Bu yükümlülüğü, franchise verenin menfaatlerini koruma yükümlülüğü bünyesinde barındırmaktadır. Bu borcun bir sonucu olarak da franchise veren tarafından, franchise sistemi ve işletmeyle ilgili sırlar ile gizli bilgi ve belgeler, sözleşme devam ederken ya da sona ermesinden sonra dahi üçüncü kişilere açıklanmayarak gizli tutulması

⁴³⁸ Kapancı, s. 1042-1043.; Şimşek, s. 271.; Ögüz, s. 26-32.; Ayata, s. 128.

⁴³⁹ Ayata, s. 128.; Güç, s. 97.; Şimşek, s. 273.; Kapancı, s. 1042.

⁴⁴⁰ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 187.; Tuzlu, s. 85.; Ayata, s. 128.

⁴⁴¹ Şimşek, s. 273.; Ayata, s. 128.; Kapancı, s. 1042.

gerektiğini franchise alanın bildiği ya da bilmesi gerektiği kabul edilerek, kendisine aktarılmıştır.⁴⁴²

Sır saklama yükümlülüğü, franchise veren tarafından franchise alana açıklanan sır içeren bilgi ve belgelerin, bundan sonra sır özelliğini kaybederek herkes tarafından bilinen bir hâl alması, herkese açıklanması, franchise verenin bu sırları açıklanmasına imkân vermesine kadar sürer.⁴⁴³

Franchise alanın, sır saklama borcuna uygun davranmaması durumunda TBK m.112'e göre sözleşmesel tazminat borcu gündeme gelecektir. Franchise alanın, sır olarak saklamakla sorumlu olduğu çeşitli bilgi ve belgeleri ise üçüncü kişilerle paylaşması durumunda haksız rekabet hâli ortaya çıkacak ve TTK m.54 vd. kapsamında, haksız rekabet hükümleri doğrultusunda sorumluluğu doğmuş olacaktır.⁴⁴⁴

4.2.2.3. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Borcu

Tacirler, ticari işlerini yürütürken, işletmesi ve şirketi ile ilgili sır ve gizli belge ve bilgileri diğer tacir rakiplerinden gizlemek durumundadırlar. Bunun için de işletme ile ilgili olan bu sır ve bilgilere sahip kişilerin, sahip oldukları bu bilgi, belge ve sırları başka yerlerde kullanmasının önüne geçilmesi gerekmektedir. Bilgileri ve sırları bilen kişilerin, know-how'u kullanarak aynı sektörde iş kurması ve işletme açmasının, bunun sonucunda da işletme sahibinin müşteri kaybetmesini engelleyebilmek amacıyla çözüm olarak çeşitli fikirler üretilmiştir. Ortaya atılan fikirlerden bir tanesi ise taraflar arasında sözleşme sonrasında rekabet yasağı sözleşmeleri imzalanmasıdır.

Franchise alanın sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü, franchising sözleşmesinin taraflarınca sözleşmede açık bir biçimde kararlaştırılmadığı sürece mevcut değildir.⁴⁴⁵ Sözleşme sonrası rekabet etmeme borcu, franchise verenin menfaatlerini koruma ve sadakat yükümlülüğünün bir yansımasıdır. Ancak sadakat yükümlülüğü, franchising sözleşmesinin en iyi biçimde uygulanmasını sağlamak amacıyla taraflara yüklenmiş bir sorumluluk olduğundan, sözleşmenin sona ermesi ile sadakat yükümlülüğü ve sözleşme süresince rekabet etmeme borcu da sona erecektir. Sözleşme sonrası için taraflara sadakat borcu yüklenemediğinden dolayı bu duruma

⁴⁴² Şimşek, s. 287-288.; Saral, s. 134.

⁴⁴³ Ayata, s. 131-132.

⁴⁴⁴ Kapancı, s. 1046.; Ayata, s. 132.; Şimşek, s. 288.

⁴⁴⁵ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190.; Tuzlu, s. 97.; Boso, s. 44.; Şimşek, s. 274.

alternatif olarak sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü getirilmiştir.⁴⁴⁶ Franchise alanın, franchise veren ile sözleşmenin sonlanmasından sonra rekabet etmemesi için uygulamada da bu tür kayıtları içeriğinde barındıran sözleşmeler yapılmaktadır.

Franchise alanın ekonomik özgürlüğünü sınırlayan ve finansal olarak çökmesine yol açan, ahlaka, kişilik haklarına ve kamu düzenine uygun olmayan sözleşme sonrası rekabet yasağı sözleşmeleri geçersiz kabul edilecektir.⁴⁴⁷ Bu sözleşmenin çerçevesi, TMK m.23 ve TBK m.27 hükümleri ile belirlenecektir.⁴⁴⁸

Ancak Türk hukukunda geçerli olan genel kanuni sınırlamalar, rekabet etmeme anlaşmasında, şahıs haklarının korunması bakımından franchise alanı yeterince koruma altına almamaktadır.⁴⁴⁹ Zira franchise alan ekonomik bakımdan, franchise verene göre daha zayıf bir konumda bulunmaktadır. Bundan dolayı, franchising sözleşmesi ile benzerlik gösteren sözleşmelerdeki rekabet etmeme yükümlülüğü ile ilgili hükümler, franchising sözleşmelerine kıyasen uygulanmalıdır.

Franchising sözleşmesinde ekonomik olarak daha güçsüz konumda bulunan franchise alanın, elde edebileceği haklar ve kanuni olarak kazandığı koruma durumu göz önüne alındığında, franchising sözleşmesine benzer sözleşmeler arasından kıyasen uygulanması en uygun olan sözleşme acentelik sözleşmesi olarak kabul edilmektedir.⁴⁵⁰ Zira hem acentenin hem franchise alanın ekonomik olarak geleceği sözleşmenin karşı tarafına bağlı olması ve her iki tarafın da hukuki yönden muhafazaya gereksinimi olması nedeniyle acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin, franchising sözleşmesine kıyasen uygulanması diğer sözleşmelere oranla daha uygun olacaktır.⁴⁵¹

Rekabet yasağına ilişkin hükümler için, acentelik sözleşmesi ile ilgili hükümler kıyasen franchising sözleşmesine uygulanabileceğinden dolayı, rekabet etmeme yükümlülüğü için acentenin rekabet yasağına ilişkin TTK m.123 hükmü uygulanır.⁴⁵²

⁴⁴⁶ Ozan Can, "Acentenin Denkleştirme İstemine ve Rekabet Yasağı Anlaşmasına İlişkin Hükümlerin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 103(1). Maddesinde Sayılanlar Hakkında Uygulanırlığı", **Hacettepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2012, C. 2, S. 1, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/701321>, s. 52-54, e.t.: 12/07/2021.; Tuzlu, s. 97.

⁴⁴⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190-191.; Kapancı, s. 1043-1044.; Boso, s. 44.; Tuzlu, s. 97.

⁴⁴⁸ İrge Erdoğan, s. 54.; Şimşek, s. 275.; Ayata, s. 129.

⁴⁴⁹ Şimşek, s. 275.; Tuzlu, s. 98.

⁴⁵⁰ Kapancı, s. 1044.; Şimşek, s. 276.

⁴⁵¹ Ozan Can, "Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi", 2014, **Ankara Barosu Dergisi**, S.1, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/398141>, s. 60-61, e.t.: 14/07/2021.

⁴⁵² TTK m.123 : (1) Acentenin, işletmesine ilişkin faaliyetlerini, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonrası için sınırlandıran anlaşmanın yazılı şekilde yapılması ve anlaşma hükümlerini içeren ve müvekkil tarafından imzalanmış bulunan bir belgenin acenteye verilmesi gerekir. Anlaşma en çok, ilişkinin

TTK m.123'ü incelediğimizde, mevcut hükme göre rekabet yasağı sözleşmesinin konu, yer ve zaman itibarıyla kısıtlanması imkân dahilindedir. Zaman bakımından ele alındığında rekabet yasağı iki sene ile sınırlandırılmıştır. Bu süre kesin bir süredir ve daha fazlasını belirlemek mümkün değildir zira daha fazla sürenin belirlendiği durumlarda dahi kanun gereği bu sözleşmenin azami olarak iki sene için yapıldığı kabul edilecek, sürenin aşan kısmı için ise taraflar sözleşmenin yükümlülüklerinden sorumlu olmayacaklardır.⁴⁵³ Konu bakımından sınırlanması incelendiğinde ise rekabet etmeme yükümlülüğünün sınırı franchising sözleşmesinin konusunu oluşturan, franchise sistemine dair faaliyetler olacaktır. Rekabet yasağı sözleşmesini TTK m.123'e göre yer bakımından sınırlanması ise franchise alana tanınmış tekel bölgesi ya da müşteri ve alıcı portföyü olarak belirlenebilecektir. Hem konu hem de yer bakımından sınırlamanın, franchise alanın zarar görmesine yol açabilecek biçimde geniş ifade edilmesi durumunda, bu ifadeler geçersiz olacaktır.⁴⁵⁴

TTK m.123 f.1 rekabet yasağı sözleşmesinin şekil şartı olarak yazılı biçimde yapılacağını belirtmiş ve yine aynı maddede bu hususlara uyulmasının geçerlilik koşulu olduğu açıklanmıştır. Rekabet yasağı sözleşmesinin yazılı şekil koşuluna uygun olarak yapılmaması hâlinde, bu sözleşme geçersiz kabul edilecektir.

Yukarıda açıklanan TTK m.123 f.1'e göre rekabet yasağı sözleşmelerine uygulanan yazılı şekil şartı koşulunun, franchising sözleşmeleri dolayısıyla imzalanan sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü sözleşmesine uygulanması konusunda görüş birliği bulunmamaktadır. İleri sürülen birtakım görüşe göre TBK m.12 f.1 uyarınca, franchise alanın sözleşme sonrası rekabet yasağı sözleşmesinin herhangi bir şekil şartına uygun olarak yapılmasına gerek yoktur.⁴⁵⁵ Bizim de katıldığımız diğer bir görüşe göre ise franchising sözleşmesi sonrası rekabet yasağı sözleşmesine kıyasen uygulanan TTK m.123, yazılı şekil şartının uygulanmasını da kapsamaktadır.⁴⁵⁶

bitiminden itibaren iki yıllık süre için yapılabilir ve yalnızca acenteye bırakılmış olan bölgeye veya müşteri çevresine ve kurulmasına aracılık ettiği sözleşmelerin taalluk ettiği konulara ilişkin olabilir. Müvekkilin, rekabet sınırlaması dolayısıyla, acenteye uygun bir tazminat ödemesi şarttır. (2) Müvekkil, sözleşme ilişkisinin sona ermesine kadar, rekabet sınırlamasının uygulanmasından yazılı olarak vazgeçebilir. Bu hâlde müvekkil, vazgeçme beyanından itibaren altı ayın geçmesiyle tazminat ödeme borcundan kurtulur. (3) Taraflardan biri, diğer tarafın kusurlu davranışı nedeniyle haklı sebeplerle sözleşme ilişkisini feshederse, fesihden itibaren bir ay içinde rekabet sözleşmesiyle bağlı olmadığını diğer tarafa yazılı olarak bildirebilir. (4) Bu maddeye aykırı şartlar, acentenin aleyhine olduğu ölçüde geçersizdir.

⁴⁵³ Şimşek, s. 277.

⁴⁵⁴ Can, **Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi**, s. 63-64.; Tuzlu, s. 101.

⁴⁵⁵ TBK m.12 f.1 : Sözleşmelerin geçerliliği, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı değildir.

⁴⁵⁶ Tuzlu, s. 102.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 193.

Ayrıca yine TTK m.123’de rekabet kısıtlamasından dolayı müvekkilin, acenteye bir miktar tazminat ödemesi gerektiği belirtilmiştir. Bu tazminatın, sözleşmenin taraflarınca belirlenmese dahi kanuni bir zorunluluktan dolayı kendiliğinden varlığı kabul edilmesi gerekir. Ancak bu tazminatın talep edilebilmesi için tarafların arasında bir rekabet yasağı anlaşması mevcut olması gerekmektedir.

Bu madde franchising sözleşmesine kıyasen uygulandığı için yukarıda bahsedilen tüm olgular burada da geçerlidir. Franchise veren ile franchise alan arasında yapılmış sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşması var ise bu durumda franchise veren, franchise alana, beklediği dönemin karşılığı olarak bir bekleme ücreti ödemek zorundadır. Ücretin miktarı ise, tüm şartlar göz önünde bulundurularak belirlenmelidir.⁴⁵⁷

4.2.3. Franchise Veren Bakımından Sonuçları

4.2.3.1. Sözleşmeye Konu Olan Mal ve Malzemeleri Geri Alma Borcu

Franchising sözleşmesinin sonlanmasıyla, franchise alanın sözleşme gereği almış ve kullanmış olduğu mal, araç, gereç, parça, donanım ve işletme ekipmanı hâlâ kendi bünyesinde kalmış bulunabilir. Franchising sözleşmesinin sona ermesi ve yukarıda da açıklandığı üzere franchise alanın, sözleşme sonrası rekabet etmeme yükümlülüğü dolayısıyla bu malzemeleri kullanacağı benzer bir işletme kurması da mümkün değildir.⁴⁵⁸ Franchise sistemi dışında ve farklı bir amaçla da kullanılamayan bu mal ve malzemelerin, sözleşmede taraflarca belirlenmesi durumunda franchise veren tarafından geri alınması yükümlülüğü ortaya çıkmaktadır.⁴⁵⁹ Ancak franchise verenin bu yükümlülüğü kural olarak, tarafların bunu sözleşmede kararlaştırılması durumunda vardır. Taraflarca kararlaştırılmadığı takdirde malların geri alınmasından franchise veren sorumlu değildir. Ancak doktrinde dürüstlük kuralının bir yansıması olarak, franchise verenin bu mal ve malzemeleri geri alma yükümlülüğünün bulunduğu kabul edilmektedir.⁴⁶⁰ Zira, taraflar dürüstlük kuralı gereği, sözleşme sona erse bile karşılıklı olarak birbirlerinin çıkarlarını korumalı, birbirlerine zarar verecek davranışlardan kaçınmalıdırlar. Ayrıca yine mal franchisingi sözleşmelerinde, sözleşmenin niteliğinden

⁴⁵⁷ Şimşek, s. 281.

⁴⁵⁸ Saral, s. 128.; Şimşek, s. 288-289.; Kapancı, s. 1046.; Ayata, s. 122.

⁴⁵⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s.189.; Şimşek, s. 289.; Tuzlu, s. 86.; İrge Erdoğan, s. 50.

⁴⁶⁰ Akyol, s. 46.; Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 189.

dolayı, franchise verenin mal ve malzemeleri geri alma yükümlülüğünün taraflarca kararlaştırılmasa dahi var olduğu kabul edilmiştir.⁴⁶¹

Franchise verenin, franchise alanın elinde kalmış olan donanım ve ekipmanı geri alması hem kendi yararına hem de franchise alan yararına olan bir durumdur zira franchise alan elinde kalmış ve ileride de işine yaramayacak bu mal ve malzemeleri elinden çıkartmış olacak, franchise veren ise malzemeleri geri aldığı için, franchise alanın kendisine rakip olacak bir işletmede bu malzemeleri kullanmasına engel olduğu gibi aynı zamanda kendisinden franchise alan diğer kişilere bu malları verebilecektir.⁴⁶²

Geri alma yükümlülüğünün doğması bakımından diğer önemli noktalardan biri de tarafların kusuru ve miktarlarıdır. Franchising sözleşmesinin, franchise alanın kusurlu davranışına dayanarak sona ermesi hâllerinde franchise verenin sözleşmeye konu olan mal ve malzemeleri geri alma yükümlülüğü, sözleşmede bu yükümlülüğün taraflarca belirlenmiş olup olmamasına göre değişiklik gösterecektir. Franchise verenin sözleşmeye konu donanım ve ekipmanı geri alma yükümlülüğü, franchising sözleşmesinde taraflarca kararlaştırılmış ise bu durumda sözleşmenin franchise alanın kusuru dolayısıyla sona ermesinin bir önemi bulunmamaktadır zira böyle bir durumda her türlü franchise veren bu malları geri alma borcunu üstlenmiştir.⁴⁶³ Ancak franchising sözleşmesinde böyle bir yükümlülüğün kararlaştırılmadığı durumlarda sözleşme franchise alanın kusurlu hareketiyle sona ermişse, franchise verenin dürüstlük kuralı ve sadakat borcu nedeniyle sözleşmeye konu malzeme ve ekipmanları geri alma borcu ortadan kalkar, franchise verene böyle bir yükümlülük yüklenemez.⁴⁶⁴ Franchise alanın kusuruna dayanılarak sona erdirilen bir sözleşmede dikkat edilmesi gereken nokta ise franchise alanın kusurunun derecesidir. Eğer franchise alanın kusuru hafif kusur olarak nitelendirilebiliyorsa, bu durum franchise vereni mal ve malzemeleri geri alma borcundan kurtarmaz. Franchise verenin sorumluluğunun ortadan kalkması için franchise alanın kusurun ağır bir kusur olması gerekir.⁴⁶⁵ Sözleşmenin franchise verenin kusurlu davranışları sonucunda sonlanmış olması hâlinde ise franchise verenin sözleşmeye konu mal ve malzemeleri geri alma yükümlülüğü ağırlaşacaktır.⁴⁶⁶

⁴⁶¹ İrge Erdoğan, s. 50.

⁴⁶² Şimşek, s. 291.

⁴⁶³ Şimşek, s. 291.

⁴⁶⁴ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190.; Ayata, s. 122.; Şimşek, s. 291.; Kapancı, s. 1047.

⁴⁶⁵ Şimşek, s. 291-292.

⁴⁶⁶ Kapancı, s. 1047.; Ayata, s. 22-123.; Tuzlu, s. 87.; Şimşek, s. 292.

Sözleşmenin, her iki tarafın da kusuru nedeniyle sona ermesi durumunda ise sorumluluk, risk ve olumsuz sonuç taraflara kusurları oranında paylaştırılacaktır.⁴⁶⁷

Franchise alanın, franchise sistemi ve işletmesi için gerekli olan malzeme, ekipman ve donanımları sözleşmede belirlenen kişiler veyahut farklı üçüncü kişilerden almış olması hâlinde, franchise verenin bu mal ve malzemeleri geri alma yükümlülüğü doğmayacaktır.⁴⁶⁸

Franchise veren ve franchise alan, geri alıma konu olan mal ve malzemelerin alım bedelini kendileri belirleyebilirler. Fakat böyle bir fiyat kararlaştırılmadığı takdirde franchise veren, franchise alanın satın almış olduğu satış bedeli miktarı üzerinden malları ve malzemeleri geri alabilir.⁴⁶⁹ Ekipman ve donanımın geri alınması noktasında hakkaniyete uygun düştüğü ölçüde, somut olayın koşullarına göre fiyatta indirim yapılması söz konusu olabilir.

Franchise veren, franchising sözleşmesinin sona ermesinden sonra mal ve malzemelerin geri alınması borcunun olduğu hâllerde, bu yükümlülüğün yerine bir başka seçenek olarak franchise alana elinde bulunan bu ekipmanları satma imkânı tanıyabilir.⁴⁷⁰ Franchise veren sözleşmeye konu olan mal ve malzemeleri geri almak istemediği durumda franchise alana dürüstlük kuralı gereği satım hakkı tanınmalıdır. Satım hakkını kullanırken sisteme ait markayı kullanmak zorunda olan franchise alanın, hâlâ ayrıldığı franchise sistemi ile bir bağı varmış gibi görünmesi söz konusu olduğu için franchise veren, bu hususu sözleşmede açığa kavuşturmalıdır zira aksi takdirde sistem imajı zarar görebilecektir.

Franchise verenin sözleşmeye konu olan mal ve malzemeleri geri alma borcuna uygun olmayan davranışlar, sözleşme sonrası dürüstlük kuralına aykırılık teşkil edecektir.⁴⁷¹ Zira franchising sözleşmesi güven unsuruna dayanılarak kurulan bir anlaşma olması dolayısıyla, bu güven ilişkisi sözleşme sona ermesine rağmen devam etmektedir. Bunun sonucunda da sözleşmenin her iki tarafından da beklenen davranış, franchising sözleşmesinin taraflarının sözleşme sona erse bile birbirlerinin zararına olacak hareketler sergilememeleri ve menfaatlerini korumalarıdır. Franchise verenin, sözleşme sonrası dürüstlük kuralına uygun davranmayarak mal ve malzemeleri geri

⁴⁶⁷ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190.; Ayata, s. 123.; Kapancı, s. 1047.; Şimşek, s. 292.

⁴⁶⁸ Tuzlu, s. 87.

⁴⁶⁹ Tuzlu, s. 87.; Şimşek, s. 292.

⁴⁷⁰ Tuzlu, s. 88.

⁴⁷¹ Şimşek, s. 293.; Kapancı, s. 1047.; Tuzlu, s. 89.; Ayata, s. 123.

almaması ve yükümlülüğü yerine getirmemesi hâlinde ise franchise alanın TBK m.112 dolayısıyla tazminat talep hakkı doğacaktır.⁴⁷²

4.2.3.2. Giriş Bedelini İade Borcu

Franchising sözleşmesinde franchise alanın, işletmenin kurulması için yapılan masraflar, eğitim harcamaları, franchise verenden aktarılan know-how ve yine franchise verenin idari ve finansal konulardaki yardım ve desteği vs. gibi edimlerin karşılığı olarak, anlaşmanın yapılması ile başlangıçta franchise verene bir bedel ödemesi kararlaştırılır. Buna giriş ya da başlangıç ücreti ismi verilmektedir.⁴⁷³

Franchising sözleşmesinin zamanından daha evvel sonlanması durumunda, karşılığında giriş ücreti ödenen edimlerin birçoğu franchise veren tarafından yerine getirilmemiş olabilir.⁴⁷⁴ Bu nedenle de franchise alan ödediği giriş bedelinin edimsel olarak tam karşılığını alamamış olur.

Franchising sözleşmesinin sonlanması franchise verenin kusuru ya da franchise verenin talep etmesiyle gerçekleşmişse başlangıç bedelinin iadesi konusunda nasıl bir yol izleneceği belli değildir.

Franchise alanın sözleşmenin henüz en başındayken franchise verene giriş ücreti ödemesinin nedeni franchising sözleşmesinin ve franchise ilişkisinin devam edeceğine dair düşüncesi oluşturmaktadır. Franchising sözleşmesinde de bu giriş bedelinin karşılığı olarak tüm sözleşme döneminde yükümlülüklerin yerine getirileceği kararlaştırılmış fakat, sözleşme süresinden önce sona ermiş ve yükümlülükler gereğince yerine getirilmemişse, ücret, anlaşma süresi ile orantılı olacak biçimde, sebepsiz zenginleşme hükümlerine göre iade edilecektir.⁴⁷⁵ Ancak giriş bedelinin ödenmesi, yalnızca franchise sisteminin kullanılması ve know-how aktarımının karşılığı olarak belirlenmişse bu durumda iade söz konusu olamaz zira franchise veren bu yükümlülükleri yerine getirmiş bulunmaktadır.⁴⁷⁶

Franchising sözleşmelerine taraflar, giriş ücretinin sözleşmenin sona ermesi durumunda iade edilmeyeceğine dair hükümler ekleyebilmektedirler. Bu durumda incelenmesi gereken husus, franchise veren tarafından aydınlatma yükümlülüğüne uygun harekete edilip edilmediği ve bu hükümlerin franchise alan ile istişare sonucunda

⁴⁷² Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 190.; Kapancı, s. 1047.; Ayata, s. 123.

⁴⁷³ Eren, **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, s. 973.; Şimşek, s. 293.; Ayata, s. 101-102.

⁴⁷⁴ İrge Erdoğan, s. 51.

⁴⁷⁵ Şimşek, s. 294.

⁴⁷⁶ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 146.; Şimşek, s. 294.

ortak bir karar ile mi eklendiğidir. Franchising sözleşmesinde bu şekilde belirlenmiş olan hüküm olduğu takdirde, franchise alanın giriş ücretinin geri iadesini talep etme hakkı bulunmamaktadır.⁴⁷⁷ Yargıtay da bu konuda;

“... Ancak mahkemece, yapılan hesaplama neticesinde, geri ödenmesi gereken toplam tutarın, giriş bedeli ve reklam bedeli dahil 6.345,13 TL (kdv Dahil) olarak belirlenerek, bu... “5-Parasal Şartlar/5.1.Franchise Giriş Bedeli” başlıklı maddesi: “İşbu anlaşma uyarınca franchise

alan, franchise verene anlaşmanın imzası anında franchise giriş bedeli olarak bir kereye mahsus olmak üzere 6000usd (altıbinusd) ödeyecektir. Söz konusu bedel, franchise verenin hak edilmiş kazancıdır ve her ne sebeple olursa olsun geri ödenmez, ...” hükmünü haizdir. Belirtilen hüküm değerlendirilmeksizin niteliği ve hangi kalem işlemle ilgili olduğu belirtilmeden yazılı olduğu şekilde karar verilmesi doğru görülmemiş, hükmün bu sebeple bozulması gerekmiştir...” şeklinde kararlar vermiştir.⁴⁷⁸

4.2.3.3. Denkleştirme Talebi

Franchise alan, franchise sistemi gereği sürümünü yaptığı mal ve hizmetler nedeniyle bir müşteri çevresi edinmiş olur. Ancak franchise alan, franchising sözleşmesinin sonlanması nedeniyle sistemden ayrılacağı için bu müşteri çevresini kullanmaya devam edemeyecek, bu sebeple de müşteri çevresinden franchise veren yararlanmaya devam edecektir. Franchise verenin, franchise alanın kendisine bırakmış olduğu müşteri çevresinin karşılığı olarak, franchise alanın talep ettiği edim, denkleştirme talebi olarak isimlendirilmektedir.⁴⁷⁹

Denkleştirme talebi, franchising sözleşmesine, acentelik sözleşmesinin kıyasen uygulanması sonucu ortaya çıkan bir haktır. Denkleştirme talebi için uygulanacak hüküm TTK m.122’dir.⁴⁸⁰

⁴⁷⁷ Şimşek, s. 295.

⁴⁷⁸ Yargıtay 11. HD., T. 20.06.2013, E. 2013/7163, K. 2013/12942, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 02/08/2021.

⁴⁷⁹ Kapancı, s. 1048.; Şimşek, s. 295.; Can, **Acentenin Denkleştirme İstemine ve Rekabet Yasağı Anlaşmasına İlişkin Hükümlerin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 103(1). Maddesinde Sayılanlar Hakkında Uygulanırlığı**, s. 30.

⁴⁸⁰ İrge Erdoğan, s. 57.; TTK m.122 : (1) Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra; a) Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa, 11003 b) Acente, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa ve c) Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa, acente müvekkilden uygun bir tazminat isteyebilir. (2) Tazminat, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam

Öne sürülen birtakım görüşe göre, talep edilen bu edim nitelik olarak tazminat niteliğindeyken, bir başka görüşe göre ise sebepsiz zenginleşmeden doğan bir borç, diğer görüşe göre karşılık bedeli olan denkleştirme olarak nitelendirildiği için denkleştirme talebinin niteliği konusunda doktrinde ortak bir görüş bulunmamaktadır.⁴⁸¹

Franchise alan tarafından talep edilen bu para edimi, franchise veren ile franchise alan arasındaki sözleşmeye dayanılarak talep edildiği için, sebepsiz zenginleşmenin koşulları bulunmamaktadır zira sözleşme söz konusu olduğu için bu durum sebepsiz değildir.⁴⁸²

Tazminatın koşullarından birisi de borçlu tarafın kusurlu olmasıdır. Burada, kusuru olmayan tarafın herhangi bir zararını gidermek için için değil, müşteri çevresinden yararlanmasının bedeli için ödenen bir edim söz konusudur. Denkleştirme talebinin, karşı tarafın kusuru olmasa dahi talep edilebilmesinden dolayı tazminat olarak nitelendirilemeyeceği görüşündeyiz.

Bizim de katıldığımız ve genel kabul edilen görüşe göre denkleştirme talebi, karşılık olarak ödenen para talebidir. Zira talep edilen bu miktar franchise veren tarafından franchise alana, oluşturmuş ve genişletmiş olduğu müşteri çevresinin karşılığı olarak ödenmektedir.⁴⁸³

TTK m.122 f.5 gereğince denkleştirme talebine dair hükümlerin, franchising sözleşmesine kanunen veya direkt uygulanacağı bu durumlarda, denkleştirme talep edilebilmesi için bu maddedeki acente için geçerli olan koşulların sağlanması gerekmektedir.⁴⁸⁴

Bu koşullar, sözleşmenin sona ermesi, franchise verenin, franchise alanın sisteme kazandırdığı yeni müşterilerden yararlanmaya devam etmesi, franchise alanın sözleşmenin sona ermesi durumunda ücret kaybına uğraması ve denkleştirme talebinin hakkaniyete uygun olmasıdır.

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.

⁴⁸¹ Zehra Badak Aybar, “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Denkleştirme İstemi”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2013, S. 24, <http://acikerisim.ticaret.edu.tr/xmlui/handle/11467/115>, s. 169, e.t.: 29/07/2021.; Şimşek, s. 296.

⁴⁸² Badak Aybar, s. 171.

⁴⁸³ Şimşek, s. 296.

⁴⁸⁴ Tuzlu, s. 91.; Şimşek, s. 299.; Ayata, s. 126-127.; Yeniocak, s. 142.

4.2.3.3.1. Sözleşmenin Sona Ermesi

Denkleştirme talep edilebilmesinin koşullarından ilki, franchising sözleşmesinin sona ermesidir zira diğer koşulların gerçekleşip gerçekleşmediğini inceleyebilmek için, sözleşmenin sona ermiş olma şartı bir ön koşuldur.

Franchise alan denkleştirme talebinde bulunmak istiyorsa, franchise alan, franchise verenin sözleşmeyi haklı nedenle fesih etmesine sebebiyet vermemeli ya da franchise veren sözleşmeyi sona erdirecek haksız bir fiil gerçekleştirmiş olmalıdır.⁴⁸⁵ TTK m.122 f.3'te bu durum belirtilmiştir.

Franchising sözleşmesi, sözleşme süresinin tamamlanması ile kendiliğinden sona ermiş ise bu durumda tarafların herhangi bir kusuru olmaması dolayısıyla, franchise alan denkleştirme isteminde bulunabilir.⁴⁸⁶

Franchising sözleşmesinin franchise alanın feshi ile sonlanması hâlinde, bu feshin haklı bir nedene dayanması gerekmektedir, aksi takdirde franchise alan denkleştirme talebinde bulunamayacaktır.⁴⁸⁷

Franchise veren, sözleşmeyi, franchise alana yükleyebileceği herhangi bir kusura istinaden sona erdirmişse, bu durumda franchise alan denkleştirme talebinde bulunamaz.⁴⁸⁸

4.2.3.3.2. Franchise Verenin Müşterilerden Yararlanması

Franchise alanın, franchise verenden denkleştirme talebinde bulunabilmesinin diğer bir şartı da, franchise verenin sözleşmenin sona ermesinden sonra bile, hâlâ franchise alanın oluşturmuş olduğu müşteri çevresinden yararlanmaya devam etmesidir.

Franchise alan, sadece anlaşmanın yapılmasından sonra sisteme yeni kazandırdığı müşteri çevresi için denkleştirme talebinde bulunabilir.⁴⁸⁹ Bu durum TTK m. 122'de de açıklanmıştır.

Ancak burada franchise alanın, franchise verenin mevcut müşterileri ile ticari bağlarını sağlamlaştırması ya da franchise verenin, mevcut müşteri çevresinin genişlemesini sağlamasının TTK m. 122'ye göre yeni müşteri olarak kabul edilebileceği hususu tartışmalı olan bir konudur.

⁴⁸⁵ Yeniocak, s. 141.; Demir Gökyayla, s. 264.; Ayata, s. 126.; Şimşek, s. 301.

⁴⁸⁶ Şimşek, s. 301.

⁴⁸⁷ Şimşek, s. 301.; Demir Gökyayla, s. 264.

⁴⁸⁸ Badak Aybar, s. 179.

⁴⁸⁹ Şimşek, s. 302.; Ayata, s. 126.; Badak Aybar, s. 182.

TTK m.122 f.1'e göre franchise alanın denkleştirme talebinde bulunabilmesi için, franchise alan sisteme yeni müşteriler kazandırmalı ve franchise veren de bu yeni müşterilerden kazanç sağlamalıdır. Ancak eski müşteri çevresinin genişlenmesinin sağlanması ya da bu müşteriler ile ticari bağın kuvvetlenmesi, eski müşterinin yeni müşteri gibi kabul edilmesini gerektirir.⁴⁹⁰

Franchise alan tarafından yeni kazandırılan müşteri çevresi ile aradaki ilişki süreklilik teşkil etmiyorsa, denkleştirme talebi için dikkate alınamaz.⁴⁹¹ Zira müşteri süreklilik göstermediği için, sözleşme sonrasında franchise verenin bu müşterilerden menfaat sağlaması gibi bir durum söz konusu olamayacağından, franchise verenin müşterilerden yararlanması koşulu gerçekleşmiş kabul edilemeyecektir.⁴⁹²

4.2.3.3.3. Franchise Alanın Ücret Kaybı

TTK m.122 f.1 incelendiğinde, franchise alanın denkleştirme talebinde bulunabilmesinin diğer bir şartı da sözleşmenin sonlanması ile ücret kaybı yaşamasıdır.

Franchising sözleşmesinin sona ermesi nedeniyle, franchise verenin, franchise alanın sisteme kazandırdığı müşteriler ile yapacağı çeşitli işlemlerden dolayı, franchise alanın kazanç sağlayamaması durumunda, yoksun kaldığı bu menfaat nedeniyle denkleştirme talep edebilir.⁴⁹³

Franchise verenin, franchise alanın sisteme kazandırdığı müşterilerden fayda sağladığı ve bunun sonucunda da kendisinin zarara uğradığının ispatı, franchise alan tarafından yapılmalıdır.⁴⁹⁴

4.2.3.3.4. Denkleştirme Talebinin Hakkaniyete Uygunluğu

Franchise alana denkleştirme bedelinin, somut olayın durum ve koşulları incelenerek hakkaniyete göre ödenmesi gereklidir.⁴⁹⁵ Bu koşulunun yerine getirilip getirilmediğinin incelenebilmesi için öncelikle yukarıda bahsettiğimiz diğer koşulların varlığı

⁴⁹⁰ Rauf Karasu, "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısına Göre Acentanın Denkleştirme Talebi", **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 2008, C.57, S. 4, <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/626742>, e.t.: 04/08/2021.; Şimşek, s. 303.; Demir Gökyayla, s. 269.

⁴⁹¹ Badak Aybar, s. 183.; Demir Gökyayla, s. 254.; Şimşek, s. 303.; Karasu, s. 293.

⁴⁹² Şimşek, s. 304.; Demir Gökyayla, s. 255.; Karasu, s. 293.

⁴⁹³ Demir Gökyayla, s. 257.; Şimşek, s. 304.

⁴⁹⁴ Karasu, s. 297.; Şimşek, s. 305.

⁴⁹⁵ Barış Cihan Cantürk, "Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi", **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Bahçeşehir Üniversitesi SBE, İstanbul 2019, s. 110.

saptanmalıdır.⁴⁹⁶ Ödenmesi gereken bu bedel, franchise verenin müşteri çevresinden sağladığı yarardan ve franchise alanın kazancında meydana gelen kayıptan daha çok olmamalıdır.⁴⁹⁷ Mevcut olayın özellikleri incelendiğinde, denkleştirme ödemesi hakkaniyete uygun düşmüyorsa, franchise alanın denkleştirme isteminin kabul edilmemesi gerekir.

Her ne kadar denkleştirme talebinin hakkaniyete uygun olmaması hâlinde, franchise alanın denkleştirme talebi reddedilebiliyor olsa da yine durumun gerekleri ve somut olayın koşullarına göre yapılan hakkaniyet değerlendirmesine göre, denkleştirme bedelinin ödenmesinin engellenmesi yerine, bu bedelde indirim ve hatta arttırım kararı da verilebilir.⁴⁹⁸

Denkleştirme talebinin değerlendirilmesinde dikkat edilmesi gereken bir başka nokta ise franchise verenin sahip olduğu markanın çekim etkisidir. Franchise sisteminin imajı, franchise verenin markasının güçlü ve tanınmış bir marka olması müşteri çevresinin oluşumunda ya da gelişiminde etki gösterecektir. Ancak bu durum franchise alanın denkleştirme talebinde bulunmasına engel olmayacak, yalnızca franchise verenin denkleştirme bedeli ödemesinde indirim yoluna gidilebilecektir zira franchise alan her ne kadar franchise verenin markasının çekim gücüne dayanarak mevcut müşteri portföyünden yararlanmış olsa da müşteri çevresinde genişleme söz konusu ise bu durum franchise alan sayesindedir.⁴⁹⁹ Ancak franchise veren henüz sözleşmenin başında kendisinin marka çekim kuvvetinden dolayı franchise alandan başlangıç bedeli, dönemsel ücret vs. gibi hususlar için daha fazla ücret talep etmişse bu durumda denkleştirme bedeli için markanın çekim gücü nedenine dayanılarak indirime gidilmesi hakkaniyete aykırı bir durum olacaktır.⁵⁰⁰

4.2.3.4. Denkleştirme Talebinin İleri Sürülmesi

TTK m.122 f.4'ü franchising sözleşmesine kıyasen uyguladığımız takdirde, franchising sözleşmesinin sona ermesinden itibaren bir sene içinde denkleştirme talebinde bulunulmalıdır. Bu sürenin zamanaşımı süresimi yoksa hak düşürücü süre mi olduğu hususu ise tartışmalıdır. Ancak doktrindeki ortak görüş, bu sürenin hak düşürücü

⁴⁹⁶ Karasu, s. 299.

⁴⁹⁷ Şimşek, s. 305.; Karasu, s. 300.

⁴⁹⁸ Gökmen Gündoğdu/Bariş Cihan Cantürk, "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122/5 Maddesi Uyarınca Marka Lisans Alanın Denkleştirme İstemi", **Banka ve Finans Hukuku Dergisi**, C. 8, S. 32, s. 1514.

⁴⁹⁹ Kırca, **Franchise Sözleşmesi**, s. 175.; Şimşek, s. 306-307.; Demir Gökyayla, s. 262.

⁵⁰⁰ Doğanay, s. 144.

süre olduğu yönündedir.⁵⁰¹ Yargıtay da bu süreyi hak düşürücü süre olarak nitelendirmiştir.⁵⁰² Franchising sözleşmesinin sona erme tarihi, bir yıllık hak düşürücü sürenin başlangıç tarihidir.⁵⁰³ Franchise alanın, bu süreyi kaçırmaması hâlinde talep hakkı sona erer, ancak süreyi kaçırmamasının nedeni franchise veren ise bu durumda dürüstlük kuralının bir sonucu olarak franchise alan, denkleştirme talebinde bulunabilir.⁵⁰⁴

Hak düşürücü süre kamu düzeniyle ilgili olduğundan dolayı kesin olarak belirlenmiş sürelerdir ve sözleşmenin taraflarının bu süreleri kısaltması ya da uzatması gibi bir durum söz konusu değildir.⁵⁰⁵

Denkleştirme talebinin ileri sürülmesi herhangi bir şekil şartına tabi olmadığından, franchise alanın denkleştirme isteminde bulunma beyanının karşı tarafça anlaşılması yeterlidir.⁵⁰⁶

4.2.3.5. Denkleştirme Talebinin Vazgeçilmezliği

TTK m.122 f.4'e göre denkleştirme talebinden önceden vazgeçilemez. Franchise alanın, franchise veren karşısında konum olarak daha güçsüz ve korunmaya ihtiyacı olan bir durumda olmasından dolayı, olumsuz olarak etkilenmemesi için bu hüküm öne sürülmüştür.⁵⁰⁷

Burada “önceden” vazgeçilemez tabirinin kapsamından anlaşılması gereken, sözleşmenin yapılmasından önce değil daha çok sözleşme sona ermeden yapılan vazgeçme eylemidir yani bu feragat, franchising sözleşmesinin sonlanmasından önce geleceğe yönelik olarak yapıldığı takdirde, geçersiz sayılacaktır.⁵⁰⁸

Ancak bu durumun da istisnası mevcuttur zira vazgeçme, sözleşme kurulduktan sonra fakat sözleşmenin sona ermesinden önce yapılmışsa ve bu durumda irade bozukluğu hâllerinden birisi mevcut değilse, o zaman yapılan vazgeçme eylemi geçerli kabul edilecektir.⁵⁰⁹

⁵⁰¹ Karasu, s. 291.; Şimşek, s. 307.; Ayata, s. 126.

⁵⁰² “Mahkemece ıslah edilen kısım yönünden 6102 Sayılı TTK'nun 122/4. maddesinde öngörülen hak düşürücü süre gözetilmeksizin yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir” Yargıtay 19. HD, T. 30/03/2017, E. 2016/14866, K. 2017/2604, **Kaynak:** www.lexpera.com, e.t.: 05/08/2021.

⁵⁰³ Şimşek, s. 307-308.; Karasu, s. 291.

⁵⁰⁴ Karasu, s. 291.

⁵⁰⁵ Şakir Berki, “Hukukta Müddet Çeşitleri”, **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, 1968, C.25, S. 1, <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/38/335/3393.pdf>, s. 106, e.t.: 05/08/2021.

⁵⁰⁶ Badak Aybar, s. 181.; Karasu, s. 291.

⁵⁰⁷ Doğanay, s. 156.; Şimşek, s. 310.; Ayata, s. 126.

⁵⁰⁸ Badak Aybar, s. 194. Şimşek, s. 310.

⁵⁰⁹ Şimşek, s. 310.

Denkleştirme talebinden vazgeçilmesi, açık bir şekilde yapılacağı gibi zımni bir biçimde de yapılabilecektir.



SONUÇ

Franchising sözleşmesi, franchise verenin franchise sistemini, ticari marka ve adını, know-how ve benzeri gayri maddi haklarını, mal ve hizmet sürümü yapma yetkisini franchise alana vererek, franchise alanı franchise sistemine dahil ettiği ve franchising süresi boyunca franchise verenin franchise alanı destekleme yükümlülüğü altına girdiği, franchise alanın da bu hakları kullanarak ve franchise verenin talimat ve kurallarına uyararak, mal ve hizmet sürümü yaptığı, bunun karşılığı olarak da franchise verene bir ücret ödeme yükümlülüğü altına girdiği, karşılıklı ve sürekli borç ilişkisi doğuran, çerçeve sözleşmelerdir.

Franchising sözleşmesi hukuki nitelik açısından incelediğimizde ise ulaştığımız sonuç; kanunlarda düzenlenmediği için isimsiz, taraflarına karşılıklı olarak borç yüklediği için karşılıklı ve münferit sözleşmelerin yapılmasına temel teşkil ettiği için de çerçeve bir sözleşme olduğudur. Kanunda düzenlenmiş diğer sözleşmelerdeki unsurları, kendi bünyesinde barındırdığı için nitelik olarak karma sözleşme niteliğindedir. Sözleşme, sözleşmenin her iki tarafına da, devamlı olarak yükümlülükler üstlendirdiği için, karşılıklı ve sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşme olarak kabul edilir. Hukukumuzda sözleşme özgürlüğü ilkesi benimsenmesinden dolayı, franchising sözleşmesi herhangi bir şekle bağlı olmadan düzenlenebilmektedir.

Sonuç olarak franchising sözleşmesi Türk Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve diğer kanunlarımızda düzenlenmemiş bir sözleşme olmasından dolayı, niteliği uygun olduğu müddetçe vekâlet, tek satıcılık, acentelik, hizmet, know-how ve lisans sözleşmeleri kıyasen uygulanmalıdır.

Kanunlarımızda düzenlenmediği için, franchising sözleşmesinin tespit ettiğimiz unsurları ise franchise alanın bağımsız olması, franchise sisteminin varlığı ve bu sistemi kullanarak franchise alanın mal ve hizmetlerin sürümünü yapması, franchise alanın tüm bunlar karşılığında franchise verene bir ücret öderken, franchise verenin de franchise alana destek olmasıdır.

Bu çalışmamızda elde ettiğimiz diğer bir sonuç ise, tarafların sözleşme dolayısıyla sahip olduğu hak ve yükümlülüklerin neler olduğudur. Burada tespit edilen yükümlülüklerle ilk olarak franchise verenin, sözleşme kurulmadan önce franchise alanı aydınlatma yükümlülüğünün mevcut olması gösterilebilir. Ayrıca franchise alana, franchise sistemini ve sisteme ait gayri maddi malları kullandırma borcu, franchise

verenin asli edim yükümlülüğüdür. Franchise veren, işletme ve pazarlama ile ilgili olan her türlü yardımı franchise alana sunma borcu altındadır.

Franchise alan ise, franchise veren tarafından kendisine verilen gayri maddi malları kullanmakla yükümlüdür. Mal ve hizmet sürümünü arttırmayı desteklemeli, sistem için gerekli olan mal ve malzemeleri, franchise verenden ya da franchise verenin belirlediği üçüncü kişilerden almalıdır. Franchise verenin, sistem ile ilgili olan ilke ve talimatlarına uymalı ve katlanmalıdır. Franchise alanın en büyük yükümlülüklerinden birisi ise ücret ödemesidir. Ayrıca franchise veren tarafından kendisine aktarılmış sır niteliğindeki bilgileri, diğer kişiler ile paylaşmamalı, franchise verenin menfaatine aykırı hareket etmemelidir. Aksi durumda sadakat yükümlülüğü ihlal etmesi durumu ortaya çıkacaktır.

Franchising sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran, karşılıklı bir sözleşmedir. Bu durum ise sözleşmenin sona erme biçimlerini etkilemektedir. Sözleşme belirli bir süreli sözleşme ise sürenin tamamlanması; şahsi özelliklerin ön planda olduğu bir sözleşme ise taraflardan birinin ölümü, iflası ya da ehliyet kaybı hâllerinde kendiliğinden sona erebilecektir. Ancak diğer durumlarda sözleşmeyi, tarafların anlaşması ya da sözleşmeyi iptal, olağan veya olağanüstü fesih yolu ile tek taraflı olarak sonlandırma imkânı bulunmaktadır.

Franchising sözleşmesinin sona ermesi de taraflara birtakım sorumluluklar yüklemektedir. Kural olarak, franchise veren, sözleşmenin sona ermesinden sonra, franchise alana verdiği mal ve malzemeleri geri alma borcu altındadır. Ayrıca franchise alanın, sisteme kazandırdığı yeni müşterilerden faydalanmaya devam ediyor ise, franchise alana denkleştirme ücreti ödemekle yükümlüdür. Franchise alanın ise, franchise veren tarafından kendisine verilmiş olan mal ve malzemeleri iade etme yükümlülüğü vardır. Sır saklama, franchise verenin menfaatine aykırı davranışlar sergilememe ve sadakat yükümlülüğü de franchising sözleşmesinin bitmesinden sonra bile devam eden yükümlülüklerdir. Bu sebepten dolayı franchise alan, franchise verenle sözleşme sonrasında bile rekabet etmemeli, sırlarını saklamaya devam etmelidir.

KAYNAKÇA

- AK, Mehmet; ““Franchising”, Marka, İmaj...”, **İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi**, İstanbul 2000.
- AKINTÜRK, Turgut/ATEŞ, Derya; **Borçlar Hukuku**, 29.Basım, Beta Basım Yayın, 2020.
- AKYOL, Şener; **Borçlar Hukuku: Özel Borç İlişkileri**, 1.Basım, Fakülteler Matbaası, İstanbul 1984.
- ARAL, Fahrettin/AYRANCI, Hasan; **Borçlar Hukuku: Özel Borç İlişkileri**, 13.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2020.
- ARDAHAN, Faik; “Turizmde Franchising ve Türk Evi Pansiyonları Franchisingi Model Önerisi ve Uygulaması”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya 2003.
- ARKAN, Sabih; **Ticari İşletme Hukuku**, 18. Basım, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 2013.
- ARVAŞI, Zerrin; “Franchise Sözleşmesi”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 4, 2000.
- AYDOĞDU, Murat; “Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayını**, İzmir 2001.
- AYHAN, Rıza/ÇAĞLAR, Hayrettin; **Ticari İşletme Hukuku**, 11.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2018.
- BADAK AYBAR, Zehra; “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Denkleştirme İstemi”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, S. 24, İstanbul 2013.
- BARLAS, Nami; **Makalelerim**, 1.Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2008.
- BAYSAL, Başak; **Sözleşmenin Uyarlanması**, 4.Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2020.
- BAYSAL ERMAN, Başak Z.; “Zaman İçerisinde Değişen Koşulların Hukuki İşleme Etkisi”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2007.
- BERKİ, Şakir; “Hukukta Müddet Çeşitleri”, **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C.25, S. 1, Ankara 1968.

- BOSO, Burcu; “Rekabet Hukuku Açısından Franchise Sözleşmeleri”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2006.
- BUZ, Vedat; **Borçlunun Temerrüdünde Sözleşmeden Dönme**, 1.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2014.
- CAN, Ozan; “Acentenin Denkleştirme İstemine ve Rekabet Yasağı Anlaşmasına İlişkin Hükümlerin 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 103(1). Maddesinde Sayılanlar Hakkında Uygulanırlığı”, **Hacettepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 2, S. 1, Ankara 2012.
- CAN, Ozan; “Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi”, **Ankara Barosu Dergisi**, S.1, Ankara 2014.
- CANTÜRK, Barış Cihan; “Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, İstanbul 2019.
- CEBECİ, Rıfat; “Franchising Rehberi”, KOSGEB Girişimciliği Destekleme Merkezi Yayınları, Ankara 2005.
- CEYLAN, Çiğdem; “Marka Lisansı Sözleşmesi”, **Ankara Barosu Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku Dergisi**, C. 19, S. 1, Ankara 2017.
- ÇELİK, Nuri; **İş Hukuku Dersleri**, 27.Basım, Beta Basım Yayın, İstanbul 2014.
- ÇETİN, Orhan; **Dernek Yönetim Kurulu Üyelerinin Hukuki Sorumluluğu**, 1.Basım, Yetkin Yayıncılık, Ankara 2019.
- ÇÖRTOĞLU KOCA, Sema; “Teknoloji Transfer Sözleşmelerinden Doğan Kanunlar İhtilafı”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler, Ankara 2008.
- DEMİR GÖKYAYLA, Cemile; **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri**, 1.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2005.
- DEMİRAG AKTAŞ, Leylan; “Franchise Sözleşmenin Sona Ermesi Halinde Tarafların Hak ve Yükümlülükleri”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2020.
- DEMİRAG AKTAŞ, Leylan/YILDIZ, Şükrü; “Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ya da Feshi Durumunda Franchise Verilen Taşınmazın Hukuki Durumu”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi**, C. 3, S. 6, 2019.

- DOĞAN, Gülmelahat; “Sürekli Borç İlişkilerinde Borçlunun Temerrüdü”, **Ankara Barosu Dergisi**, S. 3, Ankara 2014.
- DOĞANAY, Muhammed Zahid; “Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara 2020.
- EREN, Fikret; **Borçlar Hukuku: Genel Hükümler**, 22.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2017.
- _____; **Borçlar Hukuku: Özel Hükümler**, 5.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2017.
- _____; “İsimsiz Bazı Sözleşme Türleri”, **Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 1, S. 1, Ankara 2015.
- ERTAŞ, Şeref; “Sürekli Borç İlişkilerinde Zamanaşımı”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 16, S. Özel Sayı, İzmir 2014.
- ERZURUMLUOĞLU, Erzan; **Sözleşmeler Hukuku (Özel Borç İlişkileri)**, 6.Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2016.
- GÜÇ, Selda; “Hizmet Markası Kiralama (Franchise) Sözleşmesi”, **Bilimsel Temyiz-Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S. 1, İzmir 2012.
- GÜÇLÜ, Hasan Ali; “Franchise Sözleşmesi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara 2020.
- GÜLER, Talat; “Franchising ve Türkiye Uygulaması”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2002.
- GÜMÜŞ, Mustafa Alper; **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 5.Basım, Filiz Kitabevi, İstanbul 2020.
- GÜNDOĞDU, Gökmen/CANTÜRK, Barış Cihan; “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 122/5 Maddesi Uyarınca Marka Lisans Alanın Denkleştirme İstemi”, **Banka ve Finans Hukuku Dergisi**, C. 8, S. 32.
- GÜRZUMAR, Osman Berat; **Franchise Sözleşmeleri**, Beta Basım Yayın, İstanbul 1995.
- _____; **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması**, Beta Basım Yayın, İstanbul 1995.
- HAZNE, Didem; “Franchising”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 1994.
- İNAN, Nurkut; “Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, C. 17, S. 2, 1993.

- İRGE ERDOĞAN, Burcu; **Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk**, 1.Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2016.
- KAPANCI, Berk; **Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları Prof. Dr. Rona Serozan’a Armağan**, C. 2, 1.Basım, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2010.
- KARASU, Rauf; “Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısına Göre Acentanın Denkleştirme Talebi”, **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C.57, S. 4, Ankara 2008.
- KAYIHAN, Şaban/ÜNLÜTEPE, Mustafa; “Vekâlet Sözleşmesinin Kendine Özgü Sona Erme Sebepleri”, **Fatih Sultan Mehmet İlmi Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi**, S. 3, İstanbul 2014.
- KILIÇOĞLU, Ahmet M.; **Borçlar Hukuku Genel Hükümler**, 21.Basım, Turhan Kitabevi, Ankara 2017.
- KIRCA, Çiğdem; **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 1997.
- _____; “Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun Açısından Üretici İmalatçı Olarak Franchise Veren”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, C. 20, S. 1, 1999.
- KÖKER, Nilüfer; “Acente ve Acentelik Sözleşmesi”, **İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 16, S. 2-2, İstanbul 2017.
- KÖSEALIOĞLU, Ebru; “Know-How Sözleşmesinin Tanımı, Unsurları ve Patentten Farkları”, **Hukuk Gündemi Dergisi**, C. Yaz, S. 8, 2007.
- KURTIŞOĞLU, Ezel; “Acentelik Sözleşmesi ve Acentelik Sözleşmesinin Benzer Sözleşme Türlerinden Farkları”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara 2005.
- MUSTAFAOĞLU, Mehveş; **Sorularla Franchising**, 3.Basım, İTO İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul 1998.
- NART, Sima; “Türkiye’de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerinin Analizi Üzerine Bir Araştırma”, **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, S. 2, 2005.
- NOYAN, Erdal; **Patent Hukuku**, 1.Basım, Adalet Yayınevi, Ankara 2009.
- OĞUZ, Cemal; “Standart Sözleşmelerin BK.21 İle 99/2 ve 100/3 Hükümlerine Göre Hakim Tarafından Kontrolü”, **Türkiye Barolar Birliği Dergisi**, S. 1, 1998.

- OKTAY, Saibe; “İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması”, **İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası**, C. LV, İstanbul 1996.
- _____; “Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni”, **İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası**, C. LV, S. 3, İstanbul 1997.
- ÖĞÜZ, Tufan; **Know-How Sözleşmesi**, 2.Basım, Filiz Kitabevi, İstanbul 2018.
- ÖZBAŞAR, Sera; “Franchising nedir, ne değildir?”, **Dünya Gazetesi**, 1991.
- ÖZTÜRK, Pınar; “Franchise Sözleşmesi”, **Yargıtay Dergisi**, C. 24, S. 4, 1998.
- ÖZTÜRK, Salih/ÖZYAKIŞIR, Deniz; “Türkiye Ekonomisinde 1980 Sonrası Yaşanan Yapısal Dönüşümlerin GSMH, Dış Ticaret ve Dış Borçlar Bağlamında Teorik Bir Değerlendirmesi”, **Mevzuat Dergisi**, S. 94, 2005.
- PEKCANITEZ, Hakan/ATALAY, Oğuz/SUNGURTEKİN ÖZKAN, Meral/ÖZEKES, Muhammet; **İcra ve İflas Hukuku**, 7.Basım, On İki Levha Yayıncılık, 2020.
- SARAL, Onur; “Franchise Sözleşmeleri”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2020.
- SELİÇİ, Özer; **Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul 1976.
- SEROZAN, Rona; **Sözleşmeden Dönme**, 2. Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2007.
- SEVİ, Ali Murat; “Franchising İlişisine Hakim Olan Etik Kurallar”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, C. 20, S. 3, 2000.
- SEZGİN, Erin; “İltibas Suretiyle Haksız Rekabet”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2007.
- SÜMER, Halûk Hâdi; **İş Hukuku**, 25.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2020.
- ŞEN DOĞRAMACI, Hayriye; “Çerçeve Sözleşmeler”, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir 2010.
- ŞİMŞEK, Bahar; **Franchising Sözleşmesi**, 2. Basım, Yetkin Yayınları, Ankara 2016.
- ŞOĞUR, Macide; **İşletme Sistemi Olarak Franchising**, Der Yayınları, İstanbul 1993.
- ŞUA, Mehmet; “Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış”, **Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 4, S. 2, İstanbul 2007.
- TANDOĞAN, Haluk; “Tek Satıcılık Sözleşmesi”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, 1982, C. 11, S. 4.
- TEKİNALP, Ünal; **Fikri Mülkiyet Hukuku**, 2.Basım, Beta Yayıncılık, İstanbul 2002.
- TOPÇUOĞLU, Metin; “Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku”, **Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi**, C. 22, S. 1, 2003.

- _____; “İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar”, **Rekabet Dergisi**, C. 5, S. 18, 2004.
- TUZLU, Zeynep; “Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sonuçları”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2012.
- TÜRKMEN, Sevgi; “Franchising Sözleşmelerine Uygulanacak Hukuk”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2015.
- ULAŞ, Dilber; **Franchising Sistemi**, 4.Basım, Nobel Yayıncılık, Ankara 2015.
- YAVUZ, Fatma; “Franchise Sözleşmelerinde Franchise Alanın Hak ve Yükümlülükleri”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara 2015.
- YENİOCAK, Umut; **Franchise Sözleşmesi**, 1.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2016.
- YILDIRIM, Muaz Mücahit; “Know-How Sözleşmeleri”, **Yıldırım Beyazıt Hukuk Dergisi**, S. 1, 2018.
- YÜKSEL, Hasan Levent; “Franchise Sözleşmesinin Genel Olarak İncelenmesi, İfası ve Sona Ermesi”, **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2013.

VERİ TABANLARI VE İNTERNET SİTELERİ

www.yargitaydergisi.gov.tr

www.mevzuatdergisi.com

<https://dergipark.org.tr>

<https://ufrad.org.tr>

www.jurix.com.tr

<https://law.justia.com>

www.ftc.gov

<http://hukuk2.baskent.edu.tr>

www.rekabet.gov.tr

www.lexpera.com

www.ankarabarusu.org.tr

<https://hukuk.deu.edu.tr>

<http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr>

www.mevzuat.gov.tr

www.resmigazete.gov.tr

<https://hukukbook.com>

www.kazanci.com

<http://acikerisim.ticaret.edu.tr>

<http://dergiler.ankara.edu.tr>

EK A. Etik Kurulu Onay Belgesi

T.C	
ÇAĞ ÜNİVERSİTESİ	
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ	
TEZ / ARAŞTIRMA / ANKET / ÇALIŞMA İZNİ / ETİK KURULU İZİNİ TALEP FORMU VE ONAY TUTANAK FORMU	
ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
T.C. NOSU	
ADI VE SOYADI	Nafiye Merve KALKAN
ÖĞRENCİ NO	20193036
TEL. NO.	
E - MAİL ADRESLERİ	
ANA BİLİM DALI	Özel Hukuk
HANGİ AŞAMADA OLDUĞU (DERS / TEZ)	Tez
İSTEKDE BULUNDUĞU DÖNEME AİT DÖNEMLİK KAYDININ YAPILIP-YAPILMADIĞI	2020 / 2021 YILI BAHAR DÖNEMİ KAYDINI YENİLEDİM.
ARAŞTIRMA/ANKET/ÇALIŞMA TALEBİ İLE İLGİLİ BİLGİLER	
TEZİN KONUSU	TÜRK HUKUKUNDA FRANCHISING SÖZLEŞMESİ
TEZİN AMACI	Franchise sistemi, ülkemizde çok sık kullanılmaya başlanmasına rağmen, franchising sözleşmesinin Türk Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ve diğer kanunlarımızda düzenlenmemiş olması, bu kanunların değişmesi ile franchising sözleşmesine kıyasen uygulanan hükümlerin sözleşmeye etkileri, franchising sözleşmesi ile ilgili olarak yazılmış çok fazla eser bulunmaması, sözleşmenin taraflarının, sözleşmenin kendilerine sağlamış olduğu hak ve yükümlülükler hakkında yeterince bilgi sahibi olmamaları, tez çalışmamızda sözleşmenin hukuki niteliği ve unsurlarının saptanması ve bunun sonucunda da franchising sözleşmesini inceleme zarureti doğurmuştur.
TEZİN TÜRKÇE ÖZETİ	Çalışma konumuzu “Türk Hukukunda Franchising Sözleşmesi” oluşturmaktadır. Franchising sözleşmesinin tanımı ve unsurlarının, Türk Borçlar Kanunu ve diğer kanunlarda düzenlenmemiş olması, sözleşmenin içerdiği edimlerin sayısının çok olması ve bu edimlerin somut ilişkilerde farklılıklar göstermesi, bir takım hukuki problemlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu sebeple franchising sözleşmesini hukuki niteliği, unsurları, sözleşme dolayısıyla tarafların sahip olduğu hak ve yükümlülükler ve sözleşmenin sona ermesinin nedenleri ve sonuçları bakımından franchising sözleşmesini inceleme zorunluluğu meydana gelmiştir.
ARAŞTIRMA YAPILACAK OLAN SEKTÖRLER/ KURUMLARIN ADLARI	YOK
İZİN ALINACAK OLAN KURUMA	

AİT BİLGİLER (KURUMUN ADI- ŞUBESİ/ MÜDÜRLÜĞÜ - İLİ - İLÇESİ)	YOK
YAPILMAK İSTENEN ÇALIŞMANIN İZİN ALINMAK İSTENEN KURUMUN HANGİ İLÇELERİNE/ HANGİ KURUMUNA/ HANGİ BÖLÜMÜNDE/ HANGİ ALANINA/ HANGİ KONULARDA/ HANGİ GRUBA/ KİMLERE/ NE UYGULANACAĞI GİBİ AYRINTILI BİLGİLER	YOK
UYGULANACAK OLAN ÇALIŞMAYA AİT ANKETLERİN/ ÖLÇEKLERİN BAŞLIKLARI/ HANGİ ANKETLERİN - ÖLÇELERİN UYGULANACAĞI	YOK
EKLER (ANKETLER, ÖLÇEKLER, FORMLAR, V.B. GİBİ EVRAKLARIN İSİMLERİYLE BİRLİKTE KAÇ ADET/SAYFA OLDUKLARINA AİT BİLGİLER İLE AYRINTILI YAZILACAKTIR)	1) (.....) Sayfa Ölçeği. 2) (.....) Sayfa Anketi. 3) (.....) Sayfa Formları. 4) (.....) Sayfa

ÖĞRENCİNİN ADI - SOYADI: NAFİYE MERVE KALKAN		ÖĞRENCİNİN İMZASI: Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır. TARİH: 24 / 09 / 2021				
TEZ/ ARAŞTIRMA/ANKET/ÇALIŞMA TALEBİ İLE İLGİLİ DEĞERLENDİRME SONUCU						
1. Seçilen konu Bilim ve İş Dünyasına katkı sağlayabilecektir.						
2. Anılan konu borçlar hukuku ve ticaret hukuku faaliyet alanı içerisine girmektedir.						
1.TEZ DANIŞMANININ ONAYI	2.TEZ DANIŞMANININ ONAYI (VARSA)	ANA BİLİM DALI BAŞKANININ ONAYI		SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRÜNÜN ONAYI		
Adı - Soyadı:Orhan ÇETİN	Adı - Soyadı:	Adı - Soyadı: Faruk ANDAÇ		Adı - Soyadı:Murat KOÇ		
Unvanı: Dr. Öğr. Üyesi	Unvanı:	Unvanı: Prof. Dr.		Unvanı:Doç. Dr.		
İmzası: Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası:	İmzası: Evrak onayı e-posta ile alınmıştır		İmzası: Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.		
.... / / 20....	 / / 20....	 / / 20....		 / / 20....		
ETİK KURULU ASIL ÜYELERİNE AİT BİLGİLER						
Adı - Soyadı: Şehnaz ŞAHİNKARA KAŞ	Adı - Soyadı: Yücel ERTEKİN	Adı - Soyadı: Deniz Aynur GÜLER	Adı - Soyadı: Mustafa BAŞARAN	Adı - Soyadı: Mustafa Tevfik ODMAN	Adı - Soyadı: Hüseyin Mahir FİSUNOĞLU	Adı - Soyadı: Jülide İNÖZÜ
Unvanı : Prof. Dr.	Unvanı : Prof. Dr.	Unvanı: Prof. Dr.	Unvanı : Prof. Dr.	Unvanı: Prof. Dr.	Unvanı : Prof. Dr.	Unvanı : Prof. Dr.
İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.	İmzası : Enstitü Müdürlüğünde Kalan Asıl Sureti İmzalıdır.
.... / / 20....	 / / 20....	 / / 20....	 / / 20....	 / / 20....	 / / 20....	 / / 20....
Etik Kurulu Jüri Başkanı - Asıl Üye	Etik Kurulu Jüri Asıl Üyesi	Etik Kurulu Jüri Asıl Üyesi	Etik Kurulu Jüri Asıl Üyesi	Etik Kurulu Jüri Asıl Üyesi	Etik Kurulu Jüri Asıl Üyesi	Etik Kurulu Jüri Asıl Üyesi
OY BİRLİĞİ İLE	☒	Çalışma yapılacak olan tez için uygulayacak olduğu Anketleri/Formları/Ölçekleri Çağ Üniversitesi Etik Kurulu Asıl Jüri Üyelerince İncelenmiş olup, 01 / 09 / 2021 - 25 / 09 / 2021 tarihleri arasında uygulanmak üzere gerekli izin verilmesi taraflarımızca uygundur.				
OY ÇOKLUĞU İLE	☐					
AÇIKLAMA: BU FORM ÖĞRENCİLER TARAFINDAN HAZIRLANDIKTAN SONRA ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ SEKRETERLİĞİNE ONAYLAR ALINMAK ÜZERE TESLİM EDİLECEKTİR. AYRICA FORMDAKİ YAZI ON İKİ PUNTO OLACAK ŞEKİLDE YAZILACAKTIR.						

EK C: Çağ Üniversitesi Tez Etik İzin İstek Yazısı



T.C.
ÇAĞ ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sayı : E-23867972-050.01.04-2100007081
Konu : Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği
Kurulu Kararı Alınması Hakkında

28.09.2021

REKTÖRLÜK MAKAMINA

İlgi: 09.03.2021 tarih ve E-81570533-050.01.01-2100001828 sayılı Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu konulu yazınız.
İlgi tarihli yazınız kapsamında Üniversitemiz Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesindeki Lisansüstü Programlarda halen tez aşamasında kayıtlı olan **Nafiye Merve KALKAN** isimli öğrencimize ait tez evraklarının "Üniversitemiz Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Onayları" alınmak üzere Ek'te sunulmuş olduğunu arz ederim.

Doç. Dr. Murat KOÇ
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Ek : 1 Adet öğrenciye ait tez evrakları listesi.

Doküman Kodu: 48C032F

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Doküman Adres i: <https://sis.cag.edu.tr/BelgeDoküman>

Çağ Üniversitesi Yasar Baybogan Kampüsü Adana-Mersin Karayolu üzeri 33800
Yenice/MERSİN
Tel: +90 324 6514800 Faks: +90 324 6514811
E-Posta: cag@cag.edu.tr Elektronik Ad: www.cag.edu.tr

Bilgi: Ayvan KOL
Sosyal Bilimler Enstitüsü Sekreteri



EK D: Çağ Üniversitesi Tez Etik Kurulu İzin Yazısı



T.C.
ÇAĞ ÜNİVERSİTESİ
Rektörlük

Sayı : E-81570533-044-2100007343
Konu : Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği
Kurul İzni Hk.

07.10.2021

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İlgi : a) 28.09.2021 tarih ve E-23867972- 050.01.04-2100007081 sayılı yazınız.
b) 28.09.2021 tarih ve E-23867972- 050.01.04-2100007077 sayılı yazınız.

İlgi yazılarda söz konusu edilen Nafiye Merve KALKAN ve Meltem ÖZBAY isimli öğrencilerimizin tez evrakları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunda incelenerek uygun görülmüştür.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

Prof. Dr. Ünal AY
Rektör

Doğrulama Kodu: CD9140C

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Doğrulama Adresi: <https://sis.cag.edu.tr/BelgeDoğrulama>

Çağ Üniversitesi Yaşar Bayboğın Kampüsü Adana-Mersin Karayolu üzeri 33800
Yenice/MERSİN
Tel: +90 324 6514800 Faks: +90 324 6514811
E-Posta: cag@cag.edu.tr Elektronik Ağ: www.cag.edu.tr

Bilgi: Mustafa Mert Fihricioğlu
Evrak ve Yamlıkları Sorumlusu

