TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK
ANABİLİM DALI

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNDE MÜŞTERİ TAZMİNATI

Yüksek Lisans Tezi

Ayşe AKÇAR ERGENÇ

Ankara, 2019

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK
ANABİLİM DALI

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNDE MÜŞTERİ TAZMİNATI

Yüksek Lisans Tezi

Ayşe AKÇAR ERGENÇ

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Hasan İŞGÜZAR

Ankara, 2019

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÖZEL HUKUK
ANABİLİM DALI

Ayşe AKÇAR ERGENÇ

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNDE MÜŞTERİ TAZMİNATI

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Hasan İŞGÜZAR

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ

Adı Soyadı	**İmzası**
1. Prof. Dr. HASAN İŞGÜZAR	.....
2. Prof. Dr. M. ALİ ERTEN	.....
3. Prof. Dr. MEHMET DEMİR	.....
4.	.....
5.	.....

Tez Savunması Tarihi: 14.06.2019

T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Prof. Dr. Hasan İŞGÜZAR danışmanlığında hazırladığım "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı (Ankara, 2019)" adlı yüksek lisans tezimdeki bütün bilgilerin akademik kurallara ve etik davranış ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu, başka kaynaklardan aldığım bilgileri metinde ve kaynakçada eksiksiz olarak gösterdiğimi, çalışma sürecinde bilimsel araştırma ve etik kurallarına uygun olarak davrandığımı ve aksinin ortaya çıkması durumunda her türlü yasal sonucu kabul edeceğimi beyan ederim.

Tarih: 14/06/2019

Ayşe AKÇAR ERGENÇ



TEŞEKKÜR

Araştırma konusunun seçiminden çalışmanın sonlandırılmasına kadar her aşamada bilgi ve tecrübeleriyle bana yol gösteren kıymetli danışmanın Prof. Dr. Hasan İŞGÜZAR ile bu süreçte karşılaştığım sorunların çözümünde yardımını esirgemeyen Ar. Gör. Ali ŞAHBAZ'a teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.

Ayrıca başta meslek seçimim olmak üzere eğitim hayatımın ilk yıllarından itibaren en büyük destekçim olan sevgili babam Av. Turhan AKÇAR ile desteklerini her zaman yanımda hissettiğim canım annem Berrin AKÇAR'a, biricik ablam Av. Nihan AKÇAR'a ve değerli eşim Veysel ERGENÇ'e sonsuz şükranlarımı sunarım.

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....v
İÇİNDEKİLER..... vi
KISALTMALAR.....x
GİRİŞ.....1

BİRİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK KAVRAMI, TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNİN UNSURLARI, HUKUKİ NİTELİĞİ ve BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ

I. Kavram ve Tanım..... 5
A. Kavram 5
B. Tanım..... 8
II. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Unsurları 12
A. Belirli Bir Bölgede Tek (Münhasır) Satış Hakkının Tanınması..... 12
B. Süreklilik Niteliği Taşıyan Bir Çerçeve Sözleşmenin Bulunması..... 17
C. Kendi Adına Ve Hesabına Davranma..... 18
Ç. Pazarlama, Satış Ve Sürümü Arttırma Faaliyetlerinde Bulunma 20
III. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Hukuki Niteliği..... 21
A. Genel Olarak..... 21
i. Satış Sözleşmesi Olarak Kabul Eden Görüş..... 22
ii. Acentelik Sözleşmesi Olarak Kabul Eden Görüş..... 23
iii. İş Görme Sözleşmesi Sayan Görüş 23
iv. Kendine Özgü Yapısı Olan Bir Sözleşme Olarak Kabul Eden Görüş24
v. Karma Sözleşme Olarak Kabul Eden Görüş 24
B. Sonuç ve Değerlendirme..... 25
IV. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi . 27
A. Satış Sözleşmesinden Farkları..... 27
B. Acentelik Sözleşmesinden Farkları 28
C. Vekalet Sözleşmesinden Farkları 29
Ç. Komisyon Sözleşmesinden Farkları 30
D. Satış İçin Bırakma Sözleşmesinden Farkları..... 30

E. Hizmet Sözleşmesinden Farkları 31
F. Adi Ortaklık Sözleşmesinden Farkları 31
G. Franchise Sözleşmesinden Farkları 32

İKİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI, YÜKÜMLÜLÜKLERİ VE HAKLARI

I. Tek Satıcının Yükümlülükleri 34
A. Sözleşme Konusu Malları Satın Alım Yükümlülüğü 34
B. Sürümü Arttırma Yükümlülüğü 37
C. Bilgi Verme Yükümlülüğü 42
Ç. Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü 43
D. Yapımcının Menfaatlerini Koruma Yükümlülüğü 44
II. Yapımcının Yükümlülükleri 49
A. Düzenli Biçimde Mal Teslim Yükümlülüğü 49
B. Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü 52
C. Sözleşme Bölgesinde Doğrudan Doğruya veya Başkaları Aracılığıyla Satış Yapmama Yükümlülüğü 54
Ç. Yapımcının Talimat Verme Hakkı 57

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMESİNİN HUKUKİ SONUÇLARI

I. Genel Olarak 59
II. Sözleşmeyi Sona Erdiren Haller 61
A. Sözleşmenin Süresinin Dolması Nedeniyle Sona Erme 61
B. Belirsiz Süreli Sözleşmenin Olağan Feshi 62
C. Olağanüstü Fesih 63
Ç. Diğer Haller 66
II. Sözleşmesinin Sona Ermesinin Sonuçları 66
A. Sözleşmenin Sona Ermesinin Birel Sözleşmelere Etkisi 66
B. Tek Satıcının Stokunda Kalan Malların Yapımcı Tarafından Geri Alınması 68

C. Sözleşmenin Yapımcı Tarafından Olağan Feshi Durumunda Tek Satıcının Maliyetlerini Karşılayamadığı Yatırımlar İçin Tazminat Talebi 72
Ç. Tek Satıcıya Teslim Edilen Belge ve Malzemelerin Geri Verilmesi 74
D. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Yükümlülüğü 74

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DENKLEŞTİRME İSTEMİ

I. Genel Olarak 76
II. Denkleştirme İsteminin Tanımı ve Amacı 77
III. Denkleştirme İsteminin Niteliği ve Diğer Sözleşme Sonu Taleplerinden Ayırt Edilmesi 79
IV. Karşılaştırmalı Hukukta Denkleştirme İstemi 84
A. Alman Hukukunda 84
B. İsviçre Hukukunda 89
C. Avrupa Birliği Hukukunda 98
Ç. Fransız Hukukunda 99
D. Belçika Hukukunda 101
E. Hollanda Hukukunda 102

BEŞİNCİ BÖLÜM

TÜRK HUKUKUNDA DENKLEŞTİRME İSTEMİ

I. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Öncesindeki Durum 103
A. Öğretideki Görüşler 103
B. Yargıtay'ın Görüşü 106
II. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununda Denkleştirme İstemi 109
A. Genel Olarak 109
B. TTK m. 122'nin Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanması 111
i. Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme İsteminin Hakkaniyete Uygun Olması 111
ii. Tek Satıcının Müşterilerini Yapımcıya Devretmeyi Üstlenmesi 114
iii. Tek Satıcının Tekel Hakkına Sahip Olması 117
C. Tek Satıcının Denkleştirme İsteminine İlişkin Koşullar 119

i. Şekli Koşullar 119
a. Sözleşmenin Sona Ermesi 119
1. Tek Satıcının Feshi Halinde 120
2. Yapımcının Feshi Halinde 123
b. Denkleştirme İsteminde Bulunma Süresi 125
ii. Maddi Koşullar 127
a. Yapımcının Tek Satıcı Tarafından Elde Edilen Yeni Müşterilerden Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra da Menfaat Elde Ediyor Olması 127
b. Tek Satıcının Kayba Uğraması 135
c. Denkleştirme İsteminin Hakkaniyete Uygun Olması 137
Ç. Denkleştirme İsteminin Miktarının Hesaplanması 140
i. Genel Olarak 140
ii. Tek Satıcının Denkleştirme İsteminin Miktarının Provizyon Esasına Dayanması 142
iii. Denkleştirme Miktarının Hesaplanması Yöntemi 144
a. Denkleştirme İstemine İlişkin Ham Karşılığın (Kök Ücretin) Hesaplanması 144
1. Genel Olarak 144
2. Yapımcının Menfaatinin Tespiti 145
3. Tek Satıcının Kaybının Tespiti 146
b. Denkleştirme Miktarının Hakkaniyete Uygun Olması: 148
1. Denkleştirme Miktarını Azaltıcı Nitelikteki Durumlar 151
2. Denkleştirme Miktarını Arttıran Durumlar 154
3. Denkleştirme Miktarını Etkilemeyen Durumlar 155
c. Denkleştirme İsteminin Üst Sınırının Belirlenmesi 156
D. Denkleştirme İsteminin Vazgeçilmezliği 159
i. Genel Olarak 159
ii. Denkleştirme İsteminin Önceden Ödenmesi 167
E. Denkleştirme İsteminin Talep Edilemeyeceği Haller 169
SONUÇ 173
ÖZET 179
ABSTRACT 180
KAYNAKÇA 181

KISALTMALAR

AEB : Avrupa Ekonomi Bölgesi

AlmTK : Almanya Ticaret Kanunu

AÜHFD : Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi

BATİDER : Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi

bkz. : Bakınız

C. : Cilt

CEC : Avrupa Toplulukları Komisyonu

eTTK : Mülga 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu

E. : Esas

dn. : Dipnot

HD. : Hukuk Dairesi

İsvBK : İsviçre Borçlar Kanunu

K. : Karar

m. : Madde

MK : Türk Medeni Kanunu

S. : Sayı

s. : Sayfa

TTK : 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu

TBK. : Türk Borçlar Kanunu

vb. : Ve benzeri

vd. : Ve devamı

Y. : Yıl

GİRİŞ

Ekonomi ve sanayi alanında son yüzyılda meydana gelen gelişmelerle birlikte dünya ticaret hacmi hızla artmaktadır. Büyük çapta üretim yapan yapımcıların mallarının devamlı surette, düzenli ve güvenilir bir şekilde sürümünün sağlanması ihtiyacıyla ortaya çıkan *tek satıcılık sözleşmesi*, ticari hayatı kolaylaştıran bir niteliği haizdir.

Tek satıcılık sözleşmesi ilk defa XIX. yüzyılda Almanya'da yurt içi pazarında uygulamış olup, XX. yüzyılda ekonomide meydana gelen yapısal değişikliklerle birlikte dış satımda da yaygın olarak akdedilen bir sözleşme türü haline gelmiştir.

Tek satıcılık sözleşmesinin ortaya çıkışının ekonomik nedenleri dört ana başlıkta toplanmaktadır. *İlk olarak;* ekonomideki yapısal değişikliklerle uyumlu olacak şekilde tek satıcılık sözleşmesi; malların sürekli ve düzenli bir biçimde sürümünün sağlanması, piyasanın oluşturulması, müşteri hizmetlerinin yürütülmesi ve mallara olan güvenin korunması ihtiyacını karşılamaktadır. *İkinci olarak;* yapımcı sözleşme konusu malların dağıtımıyla ilgili pek çok konuda tasarruf yetkisini elinde bulundururken, dağıtım riskinin tek satıcıya bırakılması, yapımcının pazarlama politikasına ilişkin menfaatini oluşturmaktadır. *Üçüncü olarak;* tek satıcılık sözleşmesinin uygulamasında sözleşme konusu malların özellikleri de belirleyici rol oynamaktadır. Tek satıcılık sözleşmesi özellikle, teknik olarak görece karmaşık ve müşteri hizmeti gerektiren mallar ile belirli nitelikleri haiz az sayıda satış noktasını ve kalifiye satış personeli ile mağaza tanzimini gerekli kılan lüks tüketim mallarının dağıtımında sıklıkla uygulama alanı bulmaktadır. *Dördüncü olarak;* dış ticarette yapımcıların karşılaştıkları yasal farklılıklar, müşteri çevresinin tanınmaması, sigorta, gümrük vb. masrafların üstlenilmesi gibi risklerin

önüne geçilmesi ve az sayıda tek satıcı ile yeknesak bir dağıtım örgütlenmesine imkân sağlaması sebebiyle tek satıcılık sözleşmesi dış ticarette bir ihracat şekli olarak büyük önem arz etmektedir.

Ülkemizde de son yıllarda yapımcıların mallarını dağıtım sözleşmeleri aracılığıyla pazarlama eğilimleri artmış ve tek satıcılık sözleşmesi sıklıkla uygulanmaya başlanmıştır. Tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliği, unsurları ve diğer sözleşmelerden farkları önem arz etmektedir. Bu durum tek satıcılık sözleşmesinin öğretide münhasıran ele alınmasına sebep olmuş ve ayrıca yargı kararlarında da sıklıkla incelenmesi sonucunu doğurmuştur.

Sözleşme serbestisi ilkesi çerçevesinde oluşturulan tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü *(sui generis)* bir sözleşme olduğu öğretide kabul edilmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinin unsurları, tarafların hak ve yükümlülükleri ile başta denkleştirme istemi olmak üzere sözleşmenin sona ermesinin sonuçları da öğreti ve yargı kararlarında önemle ele alınmıştır. Denkleştirme istemine ilişkin öğreti ve yargı kararlarındaki tartışma esas itibarıyla; tek satıcılık sözleşmesinin yasal düzenlemeden yoksun olması ve acentenin denkleştirme istemini düzenleyen hükümlerin, tek satıcılık sözleşmesine uygulanıp uygulanamayacağı noktasında toplanmıştır.

Denkleştirme istemine ilişkin Alman, İsviçre ve Türk öğretisi ve yargı karlarındaki tartışmalar neticesinde yeni Türk Ticaret Kanununda acentenin denkleştirme istemine yer verilmiş ve mehaz kanunun önüne geçilerek bu istemin tek satıcılık sözleşmesine ve benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerine de hakkaniyet çerçevesinde uygulanacağı hüküm altına alınmıştır.

Sözleşmenin sona ermesi neticesinde ortaya çıkan ve birçok uyuşmazlığın konusunu oluşturan denkleştirme istemi, tek satıcının sözleşme süresince oluşturduğu

müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesinden sonra da yapımcının yararlanmaya devam edecek olmasından kaynaklanan menfaatin denkleştirmesini amaçlamaktadır. Denkleştirme isteminin niteliği, diğer sözleşme sonu taleplerinden farkları, koşulları, hesaplanma yöntemi ve vazgeçilmezliği öğreti ve yargı kararlarında önemle ele alınan diğer konulardır.

Doktrin, yargı kararları ve son olarak TTK m. 122/5 uyarınca tek satıcının denkleştirme istemi hakkına ilişkin tartışmalar ortadan kalmış olmakla birlikte, söz konusu hakkın şartları, hesaplanma yöntemi, talepte bulunma süresi ve uygulamaya dönük diğer hususlar tartışılmaya devam etmekte olup, çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Bu itibarla çalışmamız tek satıcının denkleştirme istemini temel almakla birlikte, konunun daha iyi kavranabilmesi açısından; *İlk Bölümde* tek satıcı ve tek satıcılık sözleşmesi kavramları incelenmiş, tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü bir sözleşme sayılmasını sağlayan unsurları ele alınmış, hukuki niteliği tarihsel süreçte öğretide yapılan nitelendirmeler çerçevesinde değerlendirilmiş ve benzer sözleşmelerle mukayese edilerek benzerlik ve farklılıkları ortaya konmuştur. *İkinci Bölümde,* tek satıcılık sözleşmesinde tarafların hak ve yükümlülükleri irdelenmiştir.

Tek satıcının denkleştirme istemi özelinde ise ilk olarak *Üçüncü Bölümde* tek satıcılık sözleşmesini sona erdiren haller ile hukuki sonuçları ele alınmıştır. Bu sonuçlardan en önemlisi olan denkleştirme isteminin tanımı, amacı, hukuki niteliği ve diğer sözleşme sonu taleplerden farkları karşılaştırmalı hukuku da içerir şekilde *Dördüncü Bölümde* etraflıca incelenmiştir.

Son olarak, *Beşinci Bölümde* Türk hukukunda denkleştirme istemine ilişkin 6102 sayılı TTK öncesi ve sonrası durum, TTK m. 122'nin tek satıcılık sözleşmesine

uygulanmasına ilişkin şartlar, denkleştirme isteminin şekli ve maddi koşulları, denkleştirme isteminin miktarının hesaplanma yöntemi ile miktarı etkileyen unsurlar ve denkleştirme isteminin önceden vazgeçilmezliği ilkesi öğretideki görüşler ve yargı kararlarıyla birlikte detaylıca ele alınmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK KAVRAMI, TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNİN UNSURLARI, HUKUKİ NİTELİĞİ ve BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ

I. KAVRAM VE TANIM

A. Kavram

Tek satıcılık sözleşmesi için ticari hayatta ortaya çıkmasından itibaren birçok farklı terim kullanılmıştır[1]. Bu durumun sebebi; uygulamada farklı isimlerle adlandırılan bu sözleşmenin, mevcut hukuk sistemlerinin çoğunda düzenlemeden yoksun olması, içtihatlarda ve doktrinde de kavram birliğinin bulunmamasıdır[2].

Tek satıcı kavramı için farklı özellikleri içeren çeşitli terimler kullanılmıştır. Bunlardan başlıcaları; tek temsilci, pazarlamacı, fabrika temsilcisi, genel temsilci, satış temsilcisi, tek satış hakkı sahibi, sözleşme ile bağlı satıcı şeklindedir[3].

Tek satıcı ile yapımcı arasındaki hukuki ilişkinin nitelendirilmesi için kullanılan başlıca terimler ise; tek satış sözleşmesi, satış sözleşmesi, tek satış hakkı, satış lisansı,

---

[1] İşgüzar, Hasan, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Ankara, 1989, s. 4; Cemile, Demir Gökyayla, **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)**, 2. Bası, İstanbul, 2013, s. 3.

[2] İşgüzar, s. 4; Demir Gökyayla, s. 3.

[3] İşgüzar, s. 4; Ülgen, Hüseyin / Helvacı, Mehmet / Kendigelen, Abuzer / Kaya, Arslan / Nomer Ertan, Füsun; **Ticari İşletme Hukuku**, İstanbul, 2015, s. 831; Demir Gökyayla, s. 4.

temsilci sözleşmesi, satıcı sözleşmesi ve sözleşme ile bağlı satıcılık sözleşmesi olmuştur[4].

İlk uygulama örneklerinde *genel acente* ve *genel temsilci* kavramları en sık kullanılanlardan olup, acenteler için de kullanılmakta olmalarından ötürü belirleyici özellikleri kalmamaktadır[5].

Tek satıcılar için kullanılması önerilen bir diğer terim *münhasır acente*dir. Bu görüş uyarınca öğretide kullanılan, tek temsilci kavramının; "tek" ibaresinin inhisarlığı yeterli ölçüde belirtmemesi, "temsilci" ibaresinin taraflar arası ilişkinin adi temsil gibi anlaşılmasına neden olması ve taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin en çok acente ilişkisine benzemesinden hareketle münhasır acente kavramının sözleşme ilişkisini ifade etmek bakımından daha uygun olduğu belirtilmiştir[6]. Ancak öğretide, tek satıcı ile acentenin özellikle iç ilişkideki temsil bakımından farklılık arz etmesi sebebiyle[7], münhasır acente kavramının kullanılmasının üçüncü kişiler bakımından yanıltıcı bir ifade olacağı belirtilmiştir[8].

Sözleşme ilişkisini nitelendirmek için kullanılan bir diğer yaygın ifade ise *temsilci* olmuştur[9]. İlerleyen bölümlerde detaylıca ele alınacağı üzere, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı malları kendi nam ve hesabına satmakta olup, tek satıcı ile

---

[4] İşgüzar, s. 4.

[5] Kochs, Hermann, **Der Eigenhändler, Rechtsprobleme des Rahmenvertrages unter Berücksichtigung auch der Nebenverträge**, Köln, 1964, s. 3, (İşgüzar, s. 5'ten naklen).

[6] Tekinalp, Gülören, **Acente Sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı**, İstanbul, 1972, s. 167, dn. 28.

[7] Tek satıcılık sözleşmesi ile acentelik sözleşmesi arasındaki farklar için bkz. Birinci Bölümün IV. alt başlığı.

[8] Demir Gökyayla, s. 5.

[9] Temsilci ibaresini içeren başlıca kullanımlar; "Tek Temsilci", "Genel-Tek Temsilci", "Fabrika Temsilcisi" vb.'dir, (İşgüzar, s. 5).

yapımcı arasında temsil ilişkisi mevcut değildir. Bu sebepten ötürü "temsilci" ifadesini içeren ifadelerin kullanılmasından kaçınılması gerektiği yönünde doktrinde görüş birliği mevcuttur[10]. Dolayısıyla, yukarıdaki belirtilen tek temsilci, genel temsilci ve fabrika temsilcisi ifadelerinin kullanımı hukuken uygun değildir[11].

Tek satıcı için, temsil ifadesinin dışında *ara satıcı* ve *tekrar satan* kavramları da kullanılmıştır. Ancak bu tür kavramlar yapımcıdan mal alıp başka satıcılara satışını yapan tüm satıcıları kapsarken, tek satıcılık sözleşmesi bir malın tekrar satışının ötesinde pek çok unsuru olan nitelikli bir sözleşme tipi olması sebebiyle tek satıcı terimi için kullanılması uygun olmamaktadır[12].

Lisans hakkını içeren ifadeler tek satıcı kavramı yerine kullanılsa da, tek satıcılık sözleşmesinin kurulabilmesi için yapımcının imal ettiği malların satışı için tek satıcıya lisans hakkı tanıması gerekmez. Bu nedenle lisans hakkı tanınması unsurunu içeren ifadelerin kullanılması isabetli değildir[13].

Sözleşmeyle bağlı satıcı ve *kendi başına satıcı* terimleri de tek satıcı yerine kullanılan diğer kavramlardır. *Sözleşmeyle bağlı satıcı* teriminde satın alma işlerinde bir süreklilik söz konusu olmakla birlikte, tek satıcılık sözleşmesinde olduğu gibi sözleşme konusu mal değil iş ilişkisidir[14]. Bir diğer ifadeyle, tek satıcılık sözleşmesinde sözleşme konusu veya belli bir markaya ait mal unsuru esas iken, sözleşmeyle bağlı satıcı teriminde iş ilişkisi öne çıkmaktadır. *Kendi başına satıcı* kavramında ise, satıcı ile

[10] İşgüzar, s. 5-6; Steffens, Uwe-Jens, **Der Alleinverkaufsvertag**, Hamburg, 1959, s. 4,/ Kochs, s. 3 vd., (Demir Gökyayla, s. 4'ten naklen).

[11] İşgüzar, s. 5.

[12] İşgüzar, s. 6.

[13] İşgüzar, s. 6.

[14] İşgüzar, s. 7.

yapımcı arasında akdedilen sözleşme, satıcıya ticaretle uğraşan diğer şahıslara göre daha geniş bir özerklik sağlamaktadır[15].

Bu kavramların tek satıcı için kullanılmasının uygunluğu hususunda öğretide iki görüş bulunmaktadır. İlk görüş; satıcı ile yapımcı arasındaki süreklilik arz eden ilişkiyi *sözleşme ile bağlı satıcı* kavramının belirtir nitelikte olduğu ve aynı zamanda satıcı ifadesini içermesi açısından da uygun bir terim olduğu belirtilmiştir[16]. Aynı zamanda, tek satış şartını içeren tek satış hakkı sahibi, tek satış sözleşmesi, tek satış hakkı vb. terimlerin sözleşme ilişkisinin yalnızca bir bölümünü ifade etmeleri sebebiyle kullanılmaması gerektiği ifade edilmiştir[17].

İkinci görüş ise; satıcı ile yapımcı arasındaki sözleşme ilişkisinin en önemli özelliğinin tek satış hakkı olduğu ve *sözleşme ile bağlı satıcı* kavramının sözleşme ilişkisinin özelliklerini belirtir bir terim olmadığını ifade etmektedir[18].

B. Tanım

Tek satıcılık sözleşmesinin Türk hukukunda olduğu gibi çoğu yabancı hukuk düzenlerinde yasal düzenlemeden yoksun olması sebebiyle öğreti tarafından tanım yapılması ihtiyacı doğmuştur. Bu kapsamda Alman, İsviçre ve Türk öğretisinde yapılan bazı tanımlamalara yer vermekte fayda görülmektedir.

[15] Kochs, s. 7, (İşgüzar, s. 7'den naklen).

[16] Ulmer, Peter, **Der Vertragshändler**, München, 1969, s. 81, (İşgüzar, s. 7'den naklen).

[17] Ulmer, s. 91, (İşgüzar, s. 7'den naklen).

[18] İşgüzar, s. 7.

Alman hukukunda yapılan başlıca tanımlar aşağıda sıralanmaktadır:

DUDEN tarafından yapılan tanım *"...sürekli sözleşme altında mal satın alan ve bunları (kendi adına ve kendi hesabına) tekrar satan kişi kendi başına satıcı olmaktadır"* şeklindedir[19].

Tek satıcının belirgin özelliklerini daha detaylı ele alan ve daha ziyade yapımcının durumunu belirten bir tanım WÜRDINGER tarafından yapılmış olup, *"...bir sanayi işletmesi ya da herhangi bir yapımcı, belli bir bölge ya da süre için mamullerinin inhisari satışını, ...tek temsilcinin bu malları kendi hesabına ve kendi adına işletmeden alarak aynı şekilde tekrar satması şartıyla devreder"* şeklindedir[20].

KOCHS tarafından yapılan tanımlama ise *"Sürekli bir sözleşme ilişkisi içerisinde bulunduğu ya da birden fazla imalatçıdan kendi adına ve kendi hesabına mal satın alan ve bunları aynı şekilde, imalatçı tarafından kendisine sözleşme ile tahsis edilmiş olan bir bölgede tek başına satan kişi TEK SATICI dır"* şeklindedir[21].

WINKEL tarafından yapılan tek satıcılık sözleşmesi tanımı *"Tek satıcılık sözleşmesi, bir yapımcının mallarını kendi adına, kendi hesabına ve rizikosu kendine ait olmak üzere tekrar satması için belli bir bölge içerisinde sadece bir tek satıcıya teslim etmesini gerektiren bir sözleşmedir"* şeklindedir[22].

Sözleşme ile bağlı satıcı kavramını esas alan ULMER tarafından yapılan tanım şu şekildedir; *"Sözleşme ile bağlı satıcı, kendi iş yeri piyasada markası tanınmış mallar*

---

[19] Duden, Konrad, **Recht der Handelsvertreter**, 8. Aufl.,München, 1977, §84 3G, s. 7, (İşgüzar, s. 9'dan naklen).

[20] Würdinger, **RGRK zum HGB**, § 84 Anm.5, Abs. 1, (İşgüzar, s. 10'dan naklen).

[21] Kochs, s. 17, (İşgüzar, s. 11'den naklen).

[22] Winkel, Klaus, **Die Alleinvertriebsverträge im französischen, deutschen und europäischen Recht**, Diss., Mainz, 1968, s. 10, (İşgüzar, s. 11'den naklen).

üreten bir yapımcının satış örgütüne dahil olacak şekilde, yapımcı ya da yapımcı tarafından yetkili kılınmış bir ara satıcı ile akdettiği sözleşme gereğince, sözleşme konusu malların pazarlanmasını ve sürümünün arttırılmasını kendi adına ve hesabına yapma yükümlülüğünü üstlenerek, ticari faaliyetlerinin işlevlerini ve rizikolarını buna göre düzenleyen ve satım işlemlerinde kendi firmasının yanı sıra yapımcının markasını da kullanan bir tacirdir"[23].

İsviçre hukukunda tek satıcılık sözleşmesi WYNIGER tarafından *"Tek satıcılık sözleşmesi ile iş sahibi, tek satıcıya mal göndermeyi ve kendisine bu malın tekrar satışı için belli bir coğrafi bölgeyi inhisari olarak tahsis etmeyi taahhüt eder. Tek satıcı ise buna karşılık malın bedelini ödemek ve bu inhisari bölgede malın sürümünü arttırmakla yükümlüdür"* şeklinde tanımlanmıştır[24].

Tek satıcılık sözleşmesini tanımlama çalışmaları Türk öğretisinde de yapılmış olup, başlıca tanımlamalar aşağıda sunulmaktadır:

İŞGÜZAR'a göre, *"TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımcı, mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir"*[25].

[23] Ulmer, s. 206, (İşgüzar, s. 11'den naklen).

[24] Wyniger, Charles, **Vom Alleinverkaufsvertrag, insbesondere im internationalen Privatrecht der Schweiz**, Winterthur, 1963, s. 1, (İşgüzar, s. 12'den naklen).

[25] İşgüzar, s. 14.

POROY/YASAMAN *"Tek yetkili satıcı kendisine bırakılan bölgede tekel halinde müvekkili firmanın mamullerini devamlı olarak kendi nam ve hesabına satar ve pazarlar. Tek yetkili satıcı da bağımsız bir tacir yardımcısıdır."* şeklinde bir tanımlama yapmıştır[26].

HATEMİ/SEROZAN/ARPACI'ya göre tek satıcılık sözleşmesi; *"Bir kimsenin (tek satıcının), yapımcının ürünlerini belirli bir bölgede rakipsiz (tekel) olarak pazarlaması (distribütörlük) konusunda yapılan anlaşmadır. Yapımcı, ürünlerini düzenli biçimde, parti parti satıcıya yollayacak, satıcı da devralıp karşılığını ödediği bu ürünleri kendi adına ve hesabına satarak, bu ürünlerin sürümünü arttırmak için etkinlikte bulunacaktır"*[27].

GÜMÜŞ'e göre tek satıcılık sözleşmesi; *"Tek satıcılık sözleşmesi sağlayıcı (üretici, dağıtım şirketi, toptancı, ithalatçı) ve tek satıcı (toptancı, ara satıcı, perakendeci) arasındaki öyle bir sözleşmedir ki, sağlayıcı belirli bir malın dağıtımını sağlamaya yönelik olarak yersel, maddi ve çoğu zaman da zamansal olarak sınırlanmış olarak münhasır satış hakkı tanırken; tek satıcı söz konusu malları düzenli olarak sağlayıcıdan veya bir üçüncü kişiden kendi ad ve hesabına satın alıp, yine kendi ad ve hesabına sözleşme bölgesi içerisinde satarak malın dağıtımını sağlama ve sürümünü artırma borcuna girer"*.[28]

[26] Poroy, Reha / Yasaman, Hamdi, **Ticari İşletme Hukuku**, Genişletilmiş ve Güncelleştirilmiş 14. Bası, İstanbul, 2012, s. 263.

[27] Hatemi, Hüseyin / Serozan, Rona / Arpacı, Abdulkadir, **Borçlar Hukuku Özel**, İstanbul, 1992, s. 55.

[28] Gümüş, Mustafa Alper, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, C. I, 3. Bası, İstanbul, 2013, s. 9.

Yargıtay öğretideki tanımlara benzer şekilde tek satıcılık sözleşmesine ilişkin farklı kararlarında çeşitli tanımlara yer vermiştir[29]. Hukuk Genel Kurulunun 23.11.2011 tarih ve E.11-522 K.686 sayılı kararında kullanmış olduğu tanım; "*Tek satıcılık sözleşmesi, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımcı, mamüllerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekele sahip olarak satmak üzere tek satıcıya bedeli karşılığında göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğünü üstlenir.*" şeklindedir[30].

II. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI

A. Belirli Bir Bölgede Tek (Münhasır) Satış Hakkının Tanınması

Münhasır bir hakkın verilmesi ile kast edilen; "sözleşme uyarınca belirli bazı hukuki işlemleri, sadece sözleşmenin diğer tarafına münhasır bir hak veren sözleşmenin karşı tarafı ile yapmaya zorlanmasıdır"[31] ve bu hak anlaşma taraflarının sözleşme yapma özgürlüğünü kaldırır veya sınırlandırır. Tek satıcılık sözleşmesi ile belirlenen sözleşme bölgesinde tek satış hakkının tek satıcıya devredilmesi, tek satıcılık sözleşmesinin oluşmasını ve gelişmesini sağlayan önemli bir unsur olarak karşımıza

[29] Yargıtay 11. HD. 25.05.1999 tarih ve E.2086 / K.4505 sayılı; 19. HD. 28.09.2016 tarih ve E.5707 / K.12723 sayılı; 19. HD. 03.11.2003 tarih ve E.1710 / K.10859 sayılı kararlar, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 08.04.2019).

[30] (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 08.04.2019).

[31] Demir Gökyayla, s. 18.

çıkmaktadır[32]. Öğretide, bu unsur sebebiyle sözleşmenin tek satıcılık sözleşmesi olarak adlandırıldığı da belirtilmiştir[33].

Tek satıcıya tanınan bu imkân tekel hakkının en temel şekli olup *basit satış tekeli* olarak adlandırılmaktadır. Yapımcının sözleşme bölgesinde satış yapmamasına ilave olarak, başka bölgelerdeki tek satıcıların da satış yapamamasının üstlenmesi durumu *kuvvetlendirilmiş satış tekeli*; üçüncü kişilerin sözleşme bölgesinde satış yapmalarını engellemeyi üstlenmesi ise *mutlak satış tekeli* olarak ifade edilmektedir[34].

Tek satıcılık sözleşmesinde, yapımcı tek satıcıya sınırlı bir sözleşme bölgesi tahsis etmekte ve bu bölgede sözleşme konusu malları diğer satıcılara satmamayı üstlenmektedir[35,36,37]. Tek satıcı sözleşme bölgesinde diğer satıcılarla rekabet halinde olmaksızın faaliyetlerini yürütme imkânına sahip olurken, malların sürümünü arttırmak için göstereceği yoğun çaba yapımcının sağladığı yarar olarak tezahür eder[38].

---

[32] İşgüzar, s. 16; Erdem, Ercüment, "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı)", **Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp'e Armağan**, C. I, İstanbul, 2003, s. 94

[33] Eren, Fikret, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 4. Baskı, Ankara, 2017, s. 957.

[34] Tandoğan, Haluk, "Tek Satılık Sözleşmesi", **BATİDER**, C. XI, S. 4, Ankara, 1982, s. 24; Erdem, Tek Satıcılık, s. 94; Yavuz, Cevdet, **Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)**, 6098 Sayılı TBK'na Göre Güncellenmiş ve Yenilenmiş 12. Bası, İstanbul, 2013, s. 16.

[35] Demir Gökyayla, s. 18; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 267.

[36] Özellikle ihracatçı ve ithalat ilişkilerinde ortaya çıkabilecek fiili tekel durumunun tek satıcılık sözleşmesini ve buna bağlı olarak denkleştirme istemi doğurmayacağına ilişkin olarak bkz. Moroğlu, Erdoğan, **Hukuki Mütalaalar**, İstanbul, 2007, s. 311-312.

[37] Tek satıcının münhasır satış hakkı Yargıtay 19. HD.'nin 11.10.2001 tarih ve E.2685 / K.6382 sayılı kararında "*...yapımcının 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...*" şeklinde ele alınmıştır, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 06.04.2019).

[38] Demir Gökyayla, s. 18; Altınok Ormancı, Pınar, "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler", **AÜHFD**, C. 58, S. 3, Ankara, 2009, s. 468.

Yapımcının bu yükümlülüğü yukarıda ifade edildiği üzere, bizzat kaçınmanın yanı sıra yapımcıdan mal tedarik eden üçüncü kişilerin de satış yapmalarının engellenmesini kapsamaktadır[39]. Yapımcı açısından pozitif hareket etme yükümlülüğü oluşturan bu durum, üçüncü kişilerle yapılacak olan sözleşmelerde yer alacak hükümlerle uygulanabilecektir[40].

Münhasır satış hakkının yanı sıra tek elden satın alma yükümlülüğünü içeren tek satıcılık sözleşmelerinde karşılıklı münhasır ilişki söz konusu olur ve tek satıcı sözleşme konusu malları veya ikame malları yapımcı dışında başkasından almamayı taahhüt etmiş olur[41]. Tek elden satın alma yükümlülüğünün tek satıcılık sözleşmesinin kurucu unsuru olup olmadığı noktasında öğretide iki farklı görüş mevcuttur. İlk görüş sözleşmenin kurucu bir unsuru olarak kabul ederken[42]; diğer görüş tek satıcıya münhasır satış hakkı verilmesine rağmen tek elden satın almanın kararlaştırılmamasının sözleşmenin tek satıcılık sözleşmesi olarak değerlendirilmesine engel olmayacağı yönündedir. İkinci görüş özellikle üretimde yaşanabilecek sıkıntılar göz önüne alındığında diğer dağıtıcılardan mal tedarik edilebilme imkânının bulunmasının faydalı olacağı öğretide vurgulanmıştır[43].

[39] İşgüzar, s. 17.

[40] İşgüzar, s. 17.

[41] Demir Gökyayla, s. 19,

[42] Demir Gökyayla, s. 19,

[43] Huber, Markus, **Der Alleinvertragshandler**, Basel, 1979, s. 84, (Demir Gökyayla, s. 20, dn. 84'ten naklen).

Yapımcının sözleşme bölgesinde yalnızca tek satıcıya mal teslim edeceğine ilişkin bir sözleşmeden doğan garanti olan tek satıcının münhasır satış hakkının; zaman, yer ve sözleşme konusu mallar itibarıyla sınırlandırılması gerekmektedir[44,45].

Süre bakımından; Münhasır satış hakkı aksi sözleşmede kararlaştırılmadıkça sözleşme süresince geçerlidir[46]. Sözleşme süresinin uzunluğu tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi olma niteliği dikkate alındığında yapımcının ekonomik özgürlüğünün ahlaka aykırı olarak sınırlandırılması şeklinde değerlendirilmemelidir[47]. Zira, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü uzun süreli yatırım, planlama ve organizasyon gerektirmektedir[48]. Aynı şekilde yapımcıların, az sayıda ve güçlü tek satıcılarla çalışmayı tercih etmeleri sebebiyle sözleşme bölgesini geniş tutması sözleşmenin ahlaka aykırılık teşkil etmesini gerektirmeyecektir[49].

Yer ve müşteri çevresi bakımından; Tek satış hakkının yer (coğrafi) bakımından sınırları sözleşme ile belirlenmesi gerekmektedir. Coğrafi sınırlama kıta, ülke, bölge,

[44] Tandoğan, Haluk, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, Tümü Yeniden İncelenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Basım'dan Altıncı Tıpkı Basım, C. I/1, İstanbul, 2008, s. 29; İşgüzar, s. 18; Demir Gökyayla, s. 18; Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 835; Yavuz, s. 16; Kırca, Çiğdem, **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, 1997, s. 89; Akipek, Şebnem / Küçükgüngör, Erkan, **Sözleşmeler Rehberi**, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş İkinci Bası, Ankara, 2002, s. 876.

[45] Tek satıcının sözleşme konusu malları sözleşmede belirlenen zaman dilimi dâhilinde, miktarda ve belirlenen bölgede satma hakkı ve yükümlülüğü, İsviçre ve Türk öğretisinde tek satıcılık sözleşmesinin asli unsuru olarak değerlendirilmektedir. Alman öğretisinde ise daha ziyade sözleşmeyle bağımlı satıcılık sözleşmesi esas alınmaktadır. Sözleşmeyle bağlı satıcılık sözleşmesi, tek satış hakkının zorunlu bir unsur olmaması dışında aynı unsurlara sahiptir, (Kırca, s. 89).

[46] İşgüzar, s. 18.

[47] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 2; detaylı açıklama için bkz. Karayalçın, Yaşar, **Özel Hukukta Meseleler ve Görüşler "Hukuki Mütalaalar"**, Ankara, 1975, s. 91-103.

[48] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 29.

[49] Tandoğan, Tek Satılık, s. 3.

şehir vb. bazında yapılabilir[50]. Coğrafi anlamda kısıt içermeyen bir tek satış hakkı çok nadir ortaya çıkabilir. Zira böylesi bir durumda yapımcı pazarlama faaliyetlerini sistematik olarak gerçekleştiremez[51].

Tek satıcı kural itibarıyla, münhasır satış hakkının bulunduğu bölge haricinde doğrudan ve dolaylı olarak satış yapamaz. Ancak Avrupa Topluluğu hukuku ve uygulamasında tek satıcıların internet üzerinden yapmış oldukları satışlar *pasif satış* olarak nitelendirilmiş ve sözleşme bölgesi dışına yapılsalar da geçerli sayılmışlardır[52].

Tek satış hakkı ayrıca müşteriler bazında da sınırlandırılabilir. Müşteri çevresi şeklinde yapılan sınırlama; zincir mağazalar, perakendeciler, satış noktaları vb. yerlerle sınırlı olarak satış yapılmasını ifade etmektedir[53].

Malların çeşidi bakımından; Tek satış hakkının sözleşme konusu mallar bakımından sınırlandırılmasının önemi, özellikle yapımcının birden çok mal üretmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Hangi malların tek satışa konu olduğunun sözleşmede açıkça belirtilmesi gerekmektedir[54]. Ayrıca, yapımcının sözleşme konusu mallarla rekabet halinde yeni mallar üretmesi durumunda, tek satıcıya öncelikli tekel hakkı talep etme imkânı tanımalıdır[55].

[50] Erdem, Ercüment, **Milletlerarası Ticaret Hukuku**, İstanbul, 2017, s. 394.

[51] İşgüzar, s. 18.

[52] Erdem, Tek Satıcılık, s. 95, dn. 15.

[53] Erdem, Tek Satıcılık, s. 95.

[54] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 30; Eren, s. 956.

[55] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 30.

B. Süreklilik Niteliği Taşıyan Bir Çerçeve Sözleşmenin Bulunması

Tek satıcılık sözleşmesi, tek satıcı ile yapımcı arasında sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir[56]. Taraflar arasındaki bu ilişki arızi olaylara göre değişiklik gösteren basit bir ilişki olmayıp, tek satıcının sürekli olarak yapımcının mallarının sürümünü sağlayacak şekilde gayretini gerektirmektedir[57]. Zira yapımcının sözleşme konusu malları düzenli, sürekli ve güvenli bir şekilde alıcılara ulaştırmada önemli menfaati bulunmaktadır[58]. İş bu nedenle tek satıcı ile yapımcı arasında sürekli bir sözleşmenin akdedilmesi ihtiyacı vardır[59].

Tek satıcılık sözleşmesinin belirli yahut belirsiz süreli olarak akdedilmesi, sözleşmenin niteliğini değiştirmez[60]. Zira tarafların iradeleri ve beklentileri sözleşmenin bu sürenin sonunda uzatılacağı yönündedir[61].

Tek satıcılık sözleşmesinin süreklilik unsurunun en önemli neticesi kendisini en çok taraflar arasında yoğun bir güven ilişkisi olmasında ve sözleşme bakımından dürüstlük kurallarının özel bir öneme sahip olmasında gösterir[62].

Tarafların sözleşmeye sürekli borç doğuran sözleşme olma niteliğini veren başlıca sürekli edimleri; tek satıcı için sürümü arttırma ve yapımcının menfaatlerini koruma, yapımcı için ise tek satıcının faaliyetlerini destekleme ve sözleşme bölgesinde

---

[56] Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 267; Demir Gökyayla, s. 20; Altınok Ormancı, s. 468.

[57] İşgüzar, s. 14; Demir Gökyayla, s. 20.

[58] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 32; Şenol, Nilay, **Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, İstanbul, 2011, s. 15.

[59] Eren, s. 958; Gürkaynak, Gönenç / Karaoğlan, Ceyda / Uluay, Tolga, "Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sone Ermenin Sonuçları", **Terazi Hukuk Dergisi**, C. 8, S. 85, 2013, s. 15.

[60] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 32; Erdem, Tek Satıcılık, s. 95.

[61] İşgüzar, s. 15; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 5.

[62] Demir Gökyayla, s. 20.

başka kişilere satış yapmama şeklinde kendisini gösterir[63]. Söz konusu edimler tarafların sözleşme süresince üstlendiği ve nitelikleri gereği bir defada ifa edilemeyen borçlardır.

Tek satıcılık sözleşmesi, sürekli niteliği haiz çerçeve sözleşme[64] şeklinde olup[65], zamana yayılmış sürekli edimler topluluğu niteliğindedir ve taraflar arasında belirli mal tutarları için yapılan birel satış sözleşmelerinin ifasıyla sona ermez[66].

Çerçeve sözleşme ile gelecekte akdedilecek olan birel satış sözleşmelerinin temel şartları ve genel hatları belirlenir[67]. Çerçeve sözleşmenin ifası olarak gerçekleşen birel satış sözleşmeleri çerçeve sözleşmeden hukuken bağımsız olup, tek satıcılık sözleşmesinin çerçeve sözleşme özelliğini verir[68].

C. Kendi Adına Ve Hesabına Davranma

Hukuki ve mali açıdan bağımsız olan tek satıcı[69], kendi sermayesi ile sözleşme konusu malları rizikosu kendisine ait olmak üzere kendi nam ve hesabına satar[70].

---

[63] İşgüzar, s. 15; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 6; Demir Gökyayla, s. 21.

[64] Detaylı açıklama için bkz. Barlas, Nami, "Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri", **Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı**, 2. Bası, İstanbul, 2001, s. 807-828.

[65] İşgüzar, s. 14; Akipek/ Küçükgüngör, s. 876; Kırca, s. 89; Gümüş, s. 9; Şenol, s. 20; Çerçeve sözleşmelerin ileride kurulacak olan sözleşmelere temel teşkil etmesi hususuna ilişkin detaylı açıklama için bkz. Barlas, s. 813-814.

[66] Demir Gökyayla, s. 20.

[67] Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 268; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 16; Şenol, s. 20.

[68] Demir Gökyayla, s. 22; Yavuz, s. 16-17.

[69] Tek satıcının bağımsızlığı iktisadi olmaktan ziyade hukuki bir kavramıdır. Bu kapsamda, tek satıcının yapımcıya olan ekonomik bağımlılığından kaynaklı talimatlar, sözleşme uyarınca ekonomik ve hukuki gereklilikler düzeyinde olması şartıyla bağımsızlık unsuruna zarar vermez (Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 837).

[70] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 32; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 266; Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 837; Erdem, Tek Satıcılık, s. 95; Şenol, s. 22.

Kendi adına ve hesabına hareket unsuru tek satıcılık sözleşmesinin en temel özelliğini oluşturmakta ve müvekkili adına ve hesabına hareket eden acenteden, kendi adına hareket eden komisyoncudan ayırt edilmesini sağlamaktadır[71]. Bir diğer ifadeyle, tek satıcılık sözleşmesinde acentelik ve komisyoncudan farklı olarak, yapımcının tek satıcının müşterileri ile doğrudan bir satış sözleşmesi bulunmamaktadır[72]. Tek satıcı bu niteliği sebebiyle öğretide temsil yetkisi olmayan tacir yardımcısı olarak kabul edilmektedir[73].

Tek satıcının yapımcıyı temsil etme hakkı veyahut yapımcı adına hareket etme imkânı bulunmamakla birlikte[74], diğer bağımsız satıcıların aksine tek satıcı yapımcının dağıtım örgütlenmesine dâhil olur[75,76]. Bu durum sözleşmenin ifasının bir sonucudur[77].

Tek satıcının yapımcının dağıtım örgütünün bir parçası olması, yapımcının pazarlama politikalarının diğer dağıtım seviyelerinde de uygulanmasını sağlamaktadır[78]. Ayrıca, sözleşmenin basit sürekli teslim sözleşmesinin ötesine geçerek, sözleşmenin temelini oluşturacak bağlılık ve menfaat birliğinin tesisini oluşturmaktadır. Tek satıcının yapımcının dağıtım örgütü ile bütünleşme düzeyi tek satıcılık sözleşmesinin

[71] İşgüzar, s. 15; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 32; Demir Gökyayla, s. 24; Erdem, Tek Satıcılık, s. 95; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 16.

[72] Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 16.

[73] Erdem, Tek Satıcılık, s. 95; İnan, Nurkut, "Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler", **BATİDER**, C. XVII, S. 2, Ankara, 1993, s. 58.

[74] İşgüzar, s. 16.

[75] Şenol, s. 23.

[76] Uygulamada, tek satıcıların faaliyetlerini yapımcının markası adı altında yürütmeleri sebebiyle, işlemlerini yapımcı adına gerçekleştirdikleri sanılmakta ve kısmen yapımcının temsilcisi olarak görülebilmektedir. Bu nedenle tek satıcılık sözleşmesi münhasır (tek) temsilcilik sözleşmesi olarak da adlandırılmaktadır, (Yavuz, s. 17).

[77] Demir Gökyayla, s. 25.

[78] Demir Gökyayla, s. 25.

hükümlerine göre belirlenir. Bütünleşmedeki yoğunluk derecesi acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin sözleşmeye ne ölçüde uygulanacağını belirler[79].

Tek satıcının kendi nam ve hesabına harekette bulunması, yapımcının mali bir yük altına girmeksizin mallarının pazarlama imkânını sağlamaktadır[80]. Bağımsız bir işletmeci olarak faaliyet gösteren tek satıcı ise kendi adına ve hesabına sattığı mallara ait pazarlama ve kredi riskini taşımaktadır[81]. Bu kapsamda, tek satıcı sözleşme konusu malların dağıtımı için yaptığı masrafları yapımcıdan talep edemez. Malların alış satış fiyatı arasındaki farktan elde edilen gelir ile masraflarını karşılaması gerekir.[82]

Ayrıca, tek satıcının gelirini acentenin aksine provizyon değil, yapımcıdan satın aldığı malların bedeli ile söz konusu malları kendi müşterilerine sattığı bedel arasındaki fark oluşturmaktadır[83].

Ç. Pazarlama, Satış Ve Sürümü Arttırma Faaliyetlerinde Bulunma

Tek satıcılık sözleşmesinde taraflarının asli amacı sözleşme konusu malların sürümünün arttırılmasıdır.

Tek satıcının yükümlülüğü bağımsız bir satıcıda olduğu gibi malları yapımcıdan alıp tekrar satmaktan ibaret olmayıp, tek satıcı sözleşme konusu malların dağıtımını ve sürümünü arttırmayı üstlenmektedir[84]. Asli bir edim yükümlülüğü olan bu unsur sözleşmeye karakteristik özelliğini vermektedir. Sözleşmede sürümü arttırma unsuru

[79] Demir Gökyayla, s. 25.

[80] İşgüzar, s. 16; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 6; Akipek/ Küçükgüngör, s. 876; Demir Gökyayla, s. 25.

[81] Demir Gökyayla, s. 25.

[82] Demir Gökyayla, s. 26.

[83] Demir Gökyayla, s. 27; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 16.

[84] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 398; Demir Gökyayla, s. 28.

açıkça belirlenmese bile bu yükümlülük kendiliğinden doğar. Hatta asgari satın alma şartı da aynı sonucu doğurur[85].

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü, yapımcının markasına olan güvenin arttırılması ve tüketicinin sözleşme konusu mallara ilişkin düşüncelerinin olumlu yönde geliştirilmesini gerektirir[86]. Bir diğer ifade ile tek satıcı sözleşme konusu malları olabildiğince geniş bir alıcı kitlesine ulaşacak şekilde pazarlama imkânlarını araştırmalı, zaman zaman oluşacak fırsatlardan yararlanarak satış yapmakla sınırlı kalmamalıdır[87].

Tek satıcının bir iş göme borcu olan sürümü artıma yükümlülüğü sözleşmede somut olarak kararlaştırılmasa dahi, tek satıcı sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunurken basiretli bir tacirin gösterdiği özen içerisinde; pazar olanakları, piyasadaki mal durumu, alıcıların istekleri vb. etkenleri incelemeli, reklam, müşteri hizmetleri ve satış sonrası servis faaliyetlerini yürütmelidir[88].

III. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ

A. Genel Olarak

Tek satıcılık sözleşmesinin yasada düzenlenmemiş olması sebebiyle hukuki niteliği konusunda öğretide farklı görüşler ileri sürülmüştür. Tek satıcılık sözleşmesini satım sözleşmesi, acente sözleşmesi, iş görme sözleşmesi, kendine özgü yapısı olan bir sözleşme ya da karma bir sözleşme olduğunu ileri süren çeşitli görüşler mevcuttur.

[85] Demir Gökyayla, s. 29; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 398; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 16.

[86] İşgüzar, s. 19; Demir Gökyayla, s. 29.

[87] İşgüzar, s. 19; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 33; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 17; Şenol, s. 26.

[88] İşgüzar, s. 19; Yavuz, s. 18; Eren, s. 958; Erdem, Tek Satıcılık, s. 96; Şenol, s. 26.

Konu hakkındaki öğretideki genel kabul tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü (*sui generis*[89]) bir sözleşme olduğu yönündedir. Ancak tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliğine ilişkin olarak, sözleşmenin tarihsel gelişimi boyunca ileri sürülen görüşlerin ana hatları itibarıyla incelenmesinde fayda bulunmaktadır.

i. Satış Sözleşmesi Olarak Kabul Eden Görüş

Tek satıcılık sözleşmesini satım sözleşmesi olarak kabul eden görüş, tek satıcılık sözleşmesinin ilk çıktığı dönemlerde kabul görmüştür[90]. Alman ve İsviçre öğretisinde, tek satıcılık sözleşmesi çok sayıda birel satış işleminin yapılmasına yönelik ön satım sözleşmesi, uzun süreli satım sözleşmesi ve art arda teslimli satım sözleşmesi olarak nitelendirilmiştir[91]. Zira tek satıcılık sözleşmesinin ilk uygulamaları daha ziyade belli bir malın çok miktarda alım yükümlülüğü karşılığında, malın satışı için gerekli olan süre içerisinde tek satış hakkı tanınması şeklindedir[92]. Tek satıcılık sözleşmesi Türk hukukunda ise bazı özellikleri olan bir satım sözleşmesi olarak nitelendirilmiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin sıradan bir satım sözleşmesinden farklı olarak taraflar arasında sürekli bir bağlılık tesis ettiği ve alıcıya münhasır satıcılık yetkileri verdiği belirtilmiştir[93].

[89] Kendine özgü (*sui generis*) sözleşmelere ilişkin detaylı bilgi için bkz. Kuntalp, Erden, **Karışık Muhtevalı Akit (Karma Sözleşme)**, Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 2. Bası, Ankara, 2013, s. 14-15; Zevkliler, Aydın / Gökyayla, Emre, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 14. Bası, Ankara, 2014, s. 12.

[90] İşgüzar, s. 19; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 33; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 386.

[91] İşgüzar, s. 20-21; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 6.

[92] İşgüzar, s. 21.

[93] Söz konusu görüş Prof. Dr. Selahattin Sulhi TEKİNAY tarafından 19.11.1974 tarihli hukuki mütalaasında yer almaktadır, (İşgüzar, s. 22).

ii. Acentelik Sözleşmesi Olarak Kabul Eden Görüş

Tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliği incelenirken ele alınan bir diğer sözleşme ise acentelik sözleşmesi olmuştur. Her iki sözleşmenin ekonomik işlevleri, süreklilikleri, yapımcının menfaatini gözetme ile tek satıcı ve acentenin bağımsız tacir yardımcısı olmaları nedeniyle benzerlik arz etmektedir[94]. Bu nedenle, özellikle acenteler için geçerli olan koruyucu hükümlerin uygulanması noktasında öğretide tek satıcılık sözleşmesini acente ya da acente benzeri bir sözleşme olduğu görüşleri ileri sürülmüştür[95].

iii. İş Görme Sözleşmesi Sayan Görüş

Tek satıcılık sözleşmesinin satım ve acente sözleşmesinin unsurlarından ziyade tarafların menfaatlerinin korunmasına ilişkin bir iş göreme sözleşmesi olduğu öğretide ileri sürülen bir diğer görüştür. Bu konudaki ilk görüş uyarınca, tek satıcılık sözleşmesi edim mübadelesini içermemekte olup, tek satıcının yapımcının menfaatlerini korumasını konu almaktadır. Bu nedenle tek satıcılık sözleşmesi, iş görme sözleşmesi niteliğindedir[96]. Diğer görüş ise, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü esas alarak, tek satıcılık sözleşmesini konusu iş görme sözleşmesi olan bir hizmet sözleşmesi olarak nitelendirmiştir[97].

---

[94] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 8; Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 55; Yeşiltepe, Salih Önder, "Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi", **Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi**, C. 14, S. 3, İstanbul, 2008; s. 151; Sözleşmenin daha ziyade acentelik sözleşmesine benzediğini savunan görüş için bkz. Tekinalp, G., s. 170.

[95] İşgüzar, s. 23; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 8; Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 55.

[96] Rittner, Fritz, **Die Ausschliesslichkeitsbindungen in dogmatischer und rechtspolitischer Betrachtung**, Düsseldorf, 1957, (İşgüzar, s. 26'dan naklen)

[97] Ulmer, s. 340-341, (İşgüzar, s. 27'den naklen)

iv. Kendine Özgü Yapısı Olan Bir Sözleşme Olarak Kabul Eden Görüş

Tek satıcılık sözleşmesi, başta satım, acente, adi ortaklık gibi yasada öngörülen bazı sözleşmelerle benzer özellikler arz etse de öğretideki genel kabul kendine özgü (*sui generis*) yapısı olan bir sözleşme olduğudur. Zira kendine özgü sözleşmeler tipik sözleşmelerin hiç birinde bulunmayan unsurları bir araya getirerek yeni bir oluşum meydana getirmektedir[98].

Şöyle ki, tek satıcılık sözleşmesinde biri acente benzeri diğeri satım benzeri iki edim bulunmakta ve sözleşmenin konusunu iki değiş tokuş ilişkisi oluşturmaktadır[99]. İlk edim çifti; yapımcı açısından tek satıcıya sözleşme ile belirlenen bölgede tek satış hakkını verilmesi ile sözleşme konusu malları bizzat ve üçüncü kişiler tarafından satılmasını engelleme borcu iken, tek satıcı için sözleşme bölgesinde sürümü arttırma için faaliyette bulunma borcudur. İkinci edim çifti ise; yapımcının tek satıcıya sözleşme konusu malı teslim etme hak ve borcu ile tek satıcının malı teslim alma ve semeni ödeme borcudur[100]. Bu durum tek satıcılık sözleşmesinin tipik sözleşmelerden ayrılarak, kendine özgü bir sözleşme olarak nitelendirilmesini haklı kılmaktadır. Söz konusu görüş Alman, İsviçre ve Türk öğretisinde genel kabul olup, aynı zamanda yargı kararlarında da benimsenmiştir[101].

v. Karma Sözleşme Olarak Kabul Eden Görüş

Tek satıcılık sözleşmesinin değişik sözleşme tiplerinin unsurlarını içermesi sebebiyle bu sözleşmenin karma bir sözleşme niteliğinde olduğu öğretide ileri sürülen

[98] Kuntalp, s. 14.

[99] İşgüzar, s. 28; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 40; Kırca, s. 90; Şenol, s. 20.

[100] İşgüzar, s. 28; Şenol, s. 20.

[101] İşgüzar, s. 29; Akipek/ Küçükgüngör, s. 877; Gümüş, s. 9.

bir diğer görüştür. Bu görüş uyarınca; tek satıcılık sözleşmesi taraflar arasındaki ekonomik bağımlılık ve hukuki bağımsızlık özellikleriyle kendine özgü (*sui generis*) bir yapısı olan; ancak satım ve acente sözleşmelerine ilişkin unsurları taşıması ile de karma nitelikte bir sözleşme olduğu ifade edilmiştir[102].

B. Sonuç ve Değerlendirme

Sözleşme özgürlüğü ilkesi sonucu ortaya çıkan ve yasaca düzenlenmemiş bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliğinin belirlenmesi önem arz eden bir konu olup, yukarıda detaylıca belirtildiği üzere başta satım, acente, iş görme ve karma sözleşme olmak üzere çeşitli hukuki nitelendirmelerde bulunulmuştur. Ancak tek satıcılık sözleşmesi ne tam anlamıyla satım sözleşmesi, ne ön sözleşme ne de acente sözleşmesi olmayıp, tarafların tüm ticari ilişkilerini düzenleyen bir çerçeve sözleşmedir.

Tek satıcılık sözleşmesine özelliğini veren diğer sözleşmelerden ayıran başlıca husus, iki ayrı edim çiftinin karşı karşıya gelmesidir. İlk edim çiftini; yapımcının tek satıcıya sözleşme konusu bölgede tek satış hakkını vermesi ile sözleşme konusu malları doğrudan ve üçüncü kişilere sattırmaktan kaçınması ve bu edime karşılık olarak tek satıcının belirlenen bölgede sözleşme konusu malların sürümünü arttırma ve geliştirmesi oluşturur. İkinci edim çifti ise; yapımcının tek satıcıya sözleşme konusu malı teslim etme hak ve borcu ile tek satıcının malı teslim alma ve malın bedelini ödeme borcudur[103].

---

[102] Benedict, Martine, **Le contrat de concession de vente exclusive**, Lausanne, 1975, s. 23-24, / Wyniger, s. 13, (İşgüzar, s. 31'den naklen).

[103] İşgüzar, s. 32-33; Eren, s. 960; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 268; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 391.

Taraflar arasındaki çerçeve ilişkiyi birinci ilişki oluştururken, ikinci ilişki söz konusu çerçeve ilişkinin uygulanma aşamasıdır. Bir diğer ifadeyle, birel sözleşmelerin dayanağını oluşturan çerçeve sözleşmede taraflar arasındaki borç ilişkisi genel hatlarıyla düzenlenirken, uygulamaya ilişkin ayrıntılar ikinci aşamayı oluşturan birel sözleşmelere bırakılır[104].

Tüm bu açıklamalar çerçevesinde tek satıcılık sözleşmesinin başta tek satıcının yapımcının temsilcisi olmaması ve işlemleri kendi nam ve hesabına yürütmesi, ekonomik anlamda yapımcının dağıtım organizasyonuna dahil olması ve tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü gibi özellikleri sözleşmenin kendine özgü (*sui generis*) olarak değerlendirilmesini haklı kılmaktadır[105]. Ayrıca, tek satıcı tarafından alınacak mal miktarının kesin olarak belirlenme yükümlülüğünün bulunmaması ve tek satıcının sözleşme bölgesinde sürümü arttırma yükümlülüğünün olması da sözleşmenin kendine özgü bir sözleşme olarak değerlendirilmesini destekleyen unsurlardır. Sonuç olarak, karşılıklı tam iki tarafa borç yükleyen tek satıcılık sözleşmesi, hem tipik hem de atipik edimleri içermesi nedeniyle kendisine özgü yapısı olan bir sözleşme olarak nitelendirilmesi öğretide genel kabul gören görüş olmuştur[106].

Tek satıcılık sözleşmesini hukuki niteliğinin belirlenmesi sözleşmeye uygulanacak hükümlerin tespitinde önem arz etmektedir. Bu kapsamda, birel sözleşmelerindeki satış işlemlerine satım sözleşmesine ilişkin hükümler

---

[104] Karayalçın, Mütalaalar, s. 90; İşgüzar, s. 33; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 391.

[105] İşgüzar, s. 36; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 390; Acar, Faruk, "İntikal (Geçiş) Hukuku Bakımından Tek Satıcının Portföy Tazminatını Talep Etme Hakkının Tabi Olduğu Süre Hakkında Bir Değerlendirme", **Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan**, C. I, İstanbul, 2016, s. 19.

[106] İşgüzar, s. 36; Eren, s. 960; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 390; Demir Gökyayla, s. 31.

uygulanacaktır[107]. Tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi niteliği de sözleşmenin sona ermesi durumunda önem taşıyacak olup, bu tür sözleşmelere ait sona erme nedenleri uygulanacaktır[108]. Aynı zamanda, sözleşmenin kurulması ve sona ermesine ilişkin olarak acentelik sözleşmesi hükümlerinin kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulanabileceği hususunda Türk ve Alman öğretisi ile yargı kararlarında görüş birliği bulunmaktadır[109].

IV. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ

A. Satış Sözleşmesinden Farkları

Tek satıcılık sözleşmesinde yapımcının sözleşme konusu malları tek satıcıya teslim etmesi, tek satıcının ise bedeli ödemeyi üstlenmesi nedeniyle satım sözleşmesine özgü bazı unsurları içermektedir. Ancak tek satıcılık sözleşmesinin tek satıcıya münhasır satış bölgesi tanınması, bu bölgede yapımcının kendisinin ve üçüncü kişilerin satış yapmamasını sağlamayı üstlenmesi, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü gibi sürekli edim yükümlülüğü içeren unsurları, tek satıcılık sözleşmesini ani edimli borç ilişkisi doğuran satım sözleşmesinden ayırmaktadır[110].

[107] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 391.

[108] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 15; Erdem, Tek Satıcılık, s. 94; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 391.

[109] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 15; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 392.

[110] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 34; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 386; Şenol, s. 38; Yeşiltepe, s. 151.

Ancak, tek satıcılık çerçeve sözleşmesine dayanılarak yapılan birel sözleşmelere ise başta temerrüt ve ayıba karşı tekeffül olmak üzere satım sözleşmesine ilişkin hükümler uygulanabilecektir[111].

B. Acentelik Sözleşmesinden Farkları

Her iki sözleşmenin ekonomik işlevleri, süreklilikleri ile tek satıcı ve acentenin bağımsız tacir yardımcısı olmaları nedeniyle benzerlik arz etmekte olup, söz konusu husus Alman ve İsviçre yargı kararlarında da vurgulanmıştır[112].

Her ne kadar iki sözleşme nitelikleri itibarıyla bir takım benzerlikler arz etse de "sözleşme yapan acente"[113] yapmış olduğu sözleşmeleri müvekkili adına ve hesabına yaparken, tek satıcı sürüm riskini üstlenerek sözleşme konusu malları kendi nam ve hesabına satmakta olup, iki sözleme arasındaki en belirgin fark bu noktada kendini göstermektedir[114]. Ayrıca acentenin bağımsızlığının tek satıcıya nazaran daha sınırlı olmasına ilave olarak tek satıcının kazancı, sözleşme konusu malları yapımcıdan alıp üçüncü kişilerle yaptığı birel sözleşmelerle tekrar satması sonrası oluşan fiyat farkından oluşmaktadır[115]. Acente kazancı ise müvekkilinin kendisine ödediği ücretten oluşmaktadır. Tekel olarak sözleşme bölgesinde faaliyet gösterme unsuru da tek

[111] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 7; Şenol, s. 39; Yeşiltepe, s. 150.

[112] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 34; Yeşiltepe, s. 151.

[113] Tek satıcılık sözleşmesini "aracılık yapan acente "den ziyade "sözleşme yapan acente" ile mukayese etmek sözleşmelerin nitelikleri gereği daha yerinde olacaktır.

[114] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 35; Tekinalp, G., s. 168; Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 55; Ayhan, Rıza / Mehmet, Özdamar / Çağlar, Hayrettin, 5. Bası, **Ticari İşletme Hukuku Genel Esaslar**, Ankara, 2012, s. 393; Şenol, s. 43; Kaya, Mustafa İsmail, **Acentelik Hukuku**, Ankara, 2014, s. 57; Yeşiltepe, s. 153; 19. HD. 03.11.2003 tarih ve E.1710 / K.10859 sayılı karar, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 08.04.2019).

[115] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 9; Arkan, Sabih, **Ticari İşletme Hukuku**, 24. Bası, Ankara, 2018, s. 221; Ayhan/ Özdamar/ Çağlar, s. 393; Şenol, s. 44; Yeşiltepe, s. 153.

satıcılık sözleşmesi için zorunlu bir unsurken, acentelik sözleşmesi bakımından zorunlu bir unsur değildir[116]. Tek satıcının asli yükümlülüklerinden biri olan sürümü arttırma, her iki sözleşmede yer almakla birlikte acentelik sözleşmesi için sadakat yükümlülüğünden doğan bir yan yükümlülüktür[117].

C. Vekalet Sözleşmesinden Farkları

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğünün bir iş görme edimi olduğu dikkate alındığında ve TBK m. 502/2.[118] hükmü uyarınca, tek satıcılık sözleşmesine vekalete ilişkin hükümlerin uygulanabileceğinin düşünülebilir[119]. Ancak tek satıcılık sözleşmesi ile vekâlet sözleşmesi arasında önemli farklılıklar da bulunmaktadır.

Öncelikle tek satıcılık sözleşmesi, tek satıcının büyük ve uzun süreli yatırımlarını gerektirirken, vekâlet sözleşmesinde müvekkilin vekili her an tek taraflı beyanı ile azledebilmesi, tek satıcılık sözleşmesinin yapısıyla uyuşmamaktadır[120]. Ayrıca, tek satıcılık sözleşmesinde sözleşme konusu malları kendi nam ve hesabına satarken; vekalet sözleşmesinde vekil işlemlerini müvekkil adına ve hesabına veyahut kendi adına müvekkil hesabına yapmaktadır[121]. Tek satıcılık sözleşmesindeki süreklilik

[116] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 35; Arkan, 24. Bası, s. 221; Kaya, M.İ., s. 59; Yeşiltepe, s. 154.

[117] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 9; Yeşiltepe, s. 154.

[118] TBK m. 502/2 "Vekâlete ilişkin hükümler, niteliklerine uygun düştükleri ölçüde, bu Kanunda düzenlenmemiş olan işgörme sözleşmelerine de uygulanır."

[119] İşgüzar, s. 50; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 9; Yeşiltepe, s. 166.

[120] İşgüzar, s. 50-51; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 36; Şenol, s. 41; Yeşiltepe, s. 167.

[121] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 36; Yeşiltepe, s. 167.

unsuru ise her zaman iki sözleşme arasındaki ayırt edici özellik olmamaktadır. Zira sürekli borç ilişkisi doğuran vekalet türleri de mevcuttur[122].

Ç. Komisyon Sözleşmesinden Farkları

Her iki sözleşmenin temeldeki ortak noktası başkasına ait olan sözleşme konusu malların satılması iken, komisyoncunun kendi adına müvekkili hesabına, tek satıcının ise kendi nam ve hesabına satış yapması iki sözleşmeyi birbirinden ayıran temel özellik olarak kendisini gösterir[123]. Ayrıca, sürekli borç ilişkisi niteliği olmayan komisyon sözleşmesinde komisyoncunun sürümü arttırma yükümlülüğü de bulunmamaktadır[124].

D. Satış İçin Bırakma Sözleşmesinden Farkları

İki sözleşmenin yasal düzenlemeden yoksun olması ve tek satıcı ile satış için kendisine mal bırakılanın kendi nam ve hesabına işlem yapması iki sözleşmenin benzer unsurlarını oluşturmaktadır[125]. Ancak, sözleşme konusu malların geri verilebilmesi imkanı satış için bırakma sözleşmesinin aksine tek satıcılık sözleşmesinde bulunmamaktadır[126]. Ayrıca, tek satıcı sözleşme konusu malların maliki iken, satış için kendisine mal bırakılan, üçüncü kişiye satışla teslimin aynı olduğu haller dışında sözleşme konusu malların maliki olmaktadır[127]. Tek satıcılık sözleşmesinin asli

[122] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 37.

[123] İşgüzar, s. 52; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 37; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 389; Yeşiltepe, s. 156.

[124] İşgüzar, s. 52; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 10; Yeşiltepe, s. 156.

[125] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 37; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 386; Yeşiltepe, s. 159.

[126] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 37.

[127] İşgüzar, s. 43; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 37; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 387; Yeşiltepe, s. 159.

unsurlarından olan tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü ve tekel hakkı da satış için bırakma sözleşmesine yabancı unsurlardır[128].

E. Hizmet Sözleşmesinden Farkları

Her iki sözleşmenin sürekli borç ilişkisi doğuran iş görme sözleşmesi niteliği, süreklilik unsuru ve sözleşmenin sona ermesinden sonra rekabet yasağı tek satıcılık sözleşmesi ile hizmet sözleşmesinin ortak noktalarını oluşturmakla birlikte[129], işçinin işverene bağımlı olarak çalışması ve ücret alması tek satıcılık sözleşmesine yabancı unsurlardır[130].

F. Adi Ortaklık Sözleşmesinden Farkları

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü kapsamında çalışması ve bu kapsamda yapımcının gelirinin artması durumu, adi ortaklıkta olduğu gibi tarafların ortak bir amaç için emeklerini birleştirmiş olduğu şeklinde değerlendirilebilir[131]. Ancak tarafların aynı amaca yönelik edimleri yaptıkları bir ortaklık sözleşmesinden kaynaklanmamakta, edimlerin karşılıklı değiş tokuşunu öngören karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmeden kaynaklanmaktadır[132]. Ayrıca, yapımcı ve tek satıcının adi ortaklıkta olduğu gibi karı ve zararı paylaşma yönünde ortak bir amaçları bulunmayıp, sözleşmenin her iki tarafı da faaliyetlerini kendi nam ve hesabına yürütmektedir[133].

---

[128] İşgüzar, s. 43; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 387.

[129] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 37-38.

[130] İşgüzar, s. 48-49; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 11-12; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 389; Yeşiltepe, s. 165-166.

[131] İşgüzar, s. 45; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 38; Şenol, s. 46; Yeşiltepe, s. 161.

[132] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 39; Şenol, s. 46; Yeşiltepe, s. 162.

[133] İşgüzar, s. 47; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 38; Yeşiltepe, s. 161.

Diğer taraftan, her iki sözleşmenin süreklilik arz etmesi ve tarafların iyi niyete dayanan işbirliğini gerektirmesi nedeniyle, adi ortaklığa ilişkin kuralların özellikle de haklı nedenle feshe ilişkin hükümlerin tek satıcılık sözleşmesine kıyas yoluyla uygulanmasına imkân vermektedir[134].

G. Franchise Sözleşmesinden Farkları

Öğretide, unsurları itibarıyla tek satıcılık sözleşmesine en çok benzeyen sözleşmenin franchise sözleşmesi olduğu ifade edilmiştir[135]. Hatta "birinci kuşak Amerikan franchising türleri" veya "ürün franchisingi" Avrupa'da tek satıcılık sözleşmesi olarak adlandırılmıştır[136]. Zira franchise alan tek satıcı gibi sözleşme ile belirlenen münhasır sözleşme alanında, kendi nam ve hesabına çalışmakta olup, sürümü arttırma ve yapımcının dağıtım organizasyonuna entegre olma yükümlülüğü altındadır[137]. Ancak iki sözleşme arasındaki benzerliklere rağmen birbirinden farklı sözleşmelerdir. Şöyle ki; öncelikle franchise verenin üretim, işletme ve pazarlama sisteminin fikri ve sınai haklarla birlikte kullanılması unsuru tek satıcılık sözleşmesine yabancıdır[138]. Ayrıca, franchise sözleşmesinde franchise alanın işletme sistemine entegrasyonu tek satıcıya nazaran çok daha yoğun olup, bu kapsamda talimatlarla bağımlılık ve kontrol düzeyi o ölçüde yüksektir[139]. Diğer taraftan, franchise sözleşmesi hem mal sürümü hem de hizmet sunumunu içerirken, tek satıcılık sözleşmesi yalnızca

[134] İşgüzar, s. 47; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 13; Yeşiltepe, s. 163.

[135] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 388; Kırca, s. 90.

[136] Gürzumar, Osman Berat, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan Sistemlerin Hukuken Korunması,** İstanbul, 1995, s. 1.

[137] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 388; Kırca, s. 80-91.

[138] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 388.

[139] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 388; Kırca, s. 81-93.

malların dağıtımını ve sürümünü içermektedir[140]. Franchise sözleşmesinde franchise alanın sistem içerisinde yeknesak bir imaj içerisinde olması gerekliliği de tek satıcılık sözleşmesinde zorunlu bir unsur değildir[141]. Bu kapsamda franchise sözleşmesinde taraflar arasındaki işbirliği dinamik bir şekilde gerçekleştirilirken, tek satıcılık sözleşmesinde bu denli yoğun bir işbirliği mevcut değildir[142].

[140] Kırca, s. 82.

[141] Kırca, s. 85.

[142] Kırca, s. 86.

İKİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI, YÜKÜMLÜLÜKLERİ VE HAKLARI

I. TEK SATICININ YÜKÜMLÜLÜKLERİ

A. Sözleşme Konusu Malları Satın Alım Yükümlülüğü

Tek satıcının asli yükümlülüklerinden birini oluşturan alım yükümlülüğü en temel manasıyla, tek satıcının yapımcıya mümkün olduğu kadar çok miktarda sipariş vermesini ifade etmektedir[143]. Bu kapsamda alım yükümlülüğü tek satıcının tekel hakkının karşılığını oluşturmaktadır[144]. Tek satıcılık sözleşmelerini düzenleyen çerçeve sözleşmeler genellikle tek satıcının sözleşme konusu malların belli bir kısmını alma yükümlülüğünü içermektedir. Böylesi bir yükümlülük sözleşmede yer almasa dahi tek satıcılık sözleşmesinin asli amacı gereğince tek satıcının alım yükümlülüğü mevcuttur[145]. Aksi durumda yapımcı, tek satıcı aracılığıyla mallarının satışını azami ölçüde arttırma amacını yerine getiremeyecek[146] ve tek satıcının işbirliğine bağımlı olacaktır[147].

[143] İşgüzar, s. 69; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 42; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 402; Demir Gökyayla, s. 108.

[144] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 42.

[145] İşgüzar, s. 69; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 42; Demir Gökyayla, s. 110; Şenol, s. 83; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 18.

[146] İşgüzar, s. 69.

[147] Demir Gökyayla, s. 110.

Tek satıcının satın alma yükümlülüğü sözleşme konusu malları tekrar satabilme imkânına bağlı olup, talebi arttırmak için gerekli faaliyetleri yürütmesi ve talebe ulaşınca yapımcıya sipariş vermesi gerekmektedir[148].

Tek satıcılık sözleşmelerinde sıkça tek satıcının genel alım yükümlülüğünün somutlaştırılmış halini oluşturan *"asgari miktarda alım yükümlülüğü"* kayıtları yer almaktadır[149]. Söz konusu yükümlülükle tek satıcı kararlaştırılan sürüm miktarına erişebilmek amacıyla dürüstlük kuralları çerçevesinde kendisinden beklenen tüm çabayı sarf etmeyi ve kararlaştırılan asgari satın alma miktarına ulaşmayı üstlenir[150].

Tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu bir unsuru olmayan asgari miktarda alım yükümlülüğü, tek satıcıyı belirlenen hedefe ulaşmak amacıyla gayretli bir biçimde çalışmaya sevk ederken; yapımcıya ilerideki üretimini önceden planlama ve mamullerini sürekli pazarlama imkânı vermektedir[151]. Asgari miktarda alım yükümlülüğünün yapımcıya sağladığı bir diğer yarar ise; dönemsel, mevsimsel veyahut tüketici tercihleri sebebiyle oluşan talep değişikliklerinden etkilenmeyecek olmasıdır[152].

Diğer taraftan, asgari miktarda alım yükümlülüğü tek satıcı için ağır bir yük mahiyetindedir. Zira satışların belirlenen miktarın altında olması ya da güçlükle ulaşılması durumunda, yapımcı tek satıcının sürümü arttırmak için gerekli özeni göstermediği kanısına ulaşabileceği gibi; belirlenen miktarın üzerinde satış yapılması

---

[148] Demir Gökyayla, s. 109.

[149] İşgüzar, s. 69; Yavuz, s. 18; Demir Gökyayla, s. 112; Şenol, s. 85.

[150] Demir Gökyayla, s. 112.

[151] İşgüzar, s. 70; Demir Gökyayla, s. 112; Şenol, s. 85.

[152] Huber, s. 138; Ebenroth, Carsten Thomas / Parche, Ulrich, **"Die kartell und zivilrechtlichen Schranken bei der Umstrukturierung von Absatzmittlungsverhaltnissen"**, BB Beilage 10 zu Heft 21/ 1988, s. 4, (Demir Gökyayla, s. 112'den naklen).

durumunda ise pazarlama imkânlarının geliştiği düşünülerek belirlenen miktarın arttırılması durumu ortaya çıkabilecektir[153].

Asgari miktarda alım yükümlülüğü tek satıcılık sözleşmesi bakımından zorunlu bir unsur olmamakla birlikte, genel işlem şartları içerisinde belirlenebilir[154]. Ancak konulacak olan hüküm tek satıcının menfaatlerinin ölçüsüz bir şekilde ihlaline sebep olmayacak, bir diğer ifadeyle ekonomik olarak gerçekleştirilebilecek şekilde düzenlenmelidir[155]. Tek satıcının fiili dağıtım imkânlarının çok ötesinde belirlenen asgari alım yükümlülükleri sadakat yükümlülüğünün ötesinde görülüp geçersiz sayılabilecektir[156].

Tek satıcı tarafından satın alınması gereken mal miktarı, sözleşmenin kurulması anında açıkça belirlenebileceği gibi genel uygulamada olduğu gibi ilerleyen süreçte yapılacak anlaşmaya da bırakılabilir[157]. Asgari alım miktarının belirlenmesi taraflardan birine bırakılabileceği gibi üçüncü kişilere de bırakılabilmektedir[158]. Miktar tespitinin ileriki bir anlaşmaya bırakılmasındaki asıl sebep, fiili satışlar sonrasında gerçekçi bir

[153] İşgüzar, s. 70.

[154] İşgüzar, s. 70; Eren, s. 956; Demir Gökyayla, s. 109.

[155] Asgari alım miktarları genellikle sözleşmenin kurulum aşamasında tespit edilmemekte, belirlenmesi sözleşmenin ilerleyen aşamalarına bırakılmaktadır. Bu nedenle, asgari alım miktarı belirlemesi öğretide tek satıcılık sözleşmesinin amacına ve çerçeve sözleşme olma özelliğine uygun görülmektedir (İşgüzar, s. 113; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 268). Öğretide ayrıca, genel uygulamanın aksine sözleşmenin kurulması aşamasında kararlaştırılacak olan asgari alım yükümlülüğü ve buna bağlı cezai şartın, kelepçeleme sözleşmesine sebep olabileceği ifade edilmektedir (Ünal, Akın, **Kelepçeleme Sözleşmeleri**, Genişletilmiş ve Güncellenmiş 2. Bası, Ankara, 2017, s. 203). Bu kapsamda, aşırı ölçüde mal alma yükümlüğü ahlaka aykırılık butlanı ile karşı karşıya kalabilecektir (Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 31; Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 55; Yavuz, s. 16).

[156] Demir Gökyayla, s. 113; Şenol, s. 85.

[157] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 16; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 42; Demir Gökyayla, s. 113.

[158] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 42; Eren, s. 957; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 402; Demir Gökyayla, s. 113; Şenol, s. 85.

fikre sahip olabilmektir[159]. Ayrıca uygulamada, genellikle sözleşme yılının başında asgari alım miktarının belirleneceğine dair hükümlere ve uyuşmazlık çıkması durumunda uygulanacak usullere de yer verilmektedir[160].

Alım yükümlülüğünün doğal bir sonucu olarak, tek satıcı aldığı malların bedelini ödemek zorunda olup, tek satıcının müşterileri ile yaptığı birel sözleşmeleri gereği gibi ifa etmesinde yapımcının menfaati vardır[161]. Tek satıcının birel sözleşmeleri sürekli olarak usulüne uygun olarak yerine getirmemesi, yapımcıya sözleşmeyi önelsiz fesih hakkı için haklı neden teşkil edecektir. Asgari alım yükümlüğünün yerine getirilmemesi durumunda ise yapımcı, asgari miktardaki malın aynen ifası ve tazminat talebinin yanı sıra sözleşmeyi önelsiz feshedilebilme imkanına sahiptir[162]. Sözleşmede cezai şartın bulunması durumunda ise sözleşme feshedilmeyecek ve tarafları bakımından daha uygun bir çözüm olacaktır[163].

B. Sürümü Arttırma Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesine özelliğini veren sürümü arttırma yükümlülüğü, tek satıcının en önemli yükümlülüğüdür[164]. Sürekli nitelik arz eden bu yükümlülük; tek satıcının sözleşme ile kendisine ayrılan bölgedeki mevcut müşterilerin talep ve ihtiyaçları ile yetinmeyip müşterilerde ilave bir talebin yaratılması ve sürekli yeni

[159] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 30.

[160] Demir Gökyayla, s. 113.

[161] Steffens, s. 41-41a, (Demir Gökyayla, s. 111'den naklen).

[162] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 43; Demir Gökyayla, s. 113; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 18.

[163] İşgüzar, s. 71; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 402.

[164] İşgüzar, s. 72; Demir Gökyayla, s. 122; Şenol, s. 88.

müşterilerin kazanılması suretiyle yapımcının mallarının sürümünün arttırılmasını ifade etmektedir[165].

Sözleşme süresince devam eden bir borç olan sürümü arttırma yükümlülüğünün kapsamı ve biçimi sözleşmede detaylı olarak düzenlenebileceği gibi, basiretli bir tacirin piyasa koşulları içerisinde göstermek durumunda olduğu özen borcuna uygun olarak da belirlenebilir[166].

Doktrinde tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğünün, yapımcının menfaatlerini koruma borcundan kaynaklandığı belirtilmiştir[167]. Söz konusu görüş doğru olmakla birlikte, sürümün arttırılmasında yapımcının menfaati olduğu kadar tek satıcının da menfaati bulunmaktadır[168]. Bir diğer görüş ise; tek satıcının sözleşme bölgesindeki münhasır satış hakkının bir karşılığı olarak, sözleşme bölgesinde sürümü mümkün olduğunca arttıracak şekilde faaliyet göstermekle yükümlü olduğu şeklindedir[169].

Bu yükümlülük kapsamında tek satıcı öncelikle müşterilerin taleplerini karşılayacak bir satış mağazası açmalı ve yeterli sayıda nitelikli personel çalıştırmalıdır[170]. Mağazanın büyüklüğü, konumu, donanımı vb. nitelikteki özellikler

---

[165] İşgüzar, s. 74; Eren, s. 959; Stahr, Gunter, **Vertragsgestaltung mit auslandischen Vertriebspartnern: Eigenhandler oder Importeur, Handelsvertreter, Reisender, Kommissionar**, Hamburg, 1980, s. 50, (Demir Gökyayla, s. 125'ten naklen); Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 17; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 403; Şenol, s. 90.

[166] İşgüzar, s. 72; Eren, s. 961; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 403; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 18.

[167] Stahr, s. 49-50, / Westphal, Bernd, **Vertriebsrecht Band II Vertragshändler**, Düsseldorf, 2000, N. 445, (Demir Gökyayla, s. 123'ten naklen); Şenol, s. 89.

[168] Demir Gökyayla, s. 123; Şenol, s. 89.

[169] İşgüzar, s. 72; Eren, s. 959; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 403; Demir Gökyayla, s. 123.

[170] İşgüzar, s. 73; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 43; Demir Gökyayla, s. 126-127; Şenol, s. 90.

yapımcının markasının saygınlığı bakımından önemlidir[171]. Ayrıca, malların yapımcının talimatları doğrultusunda ve diğer mağazalar ile uyumlu olacak şekilde düzenlenmesi de tek satıcının sürümü arttırma faaliyetleri kapsamındadır[172].

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü sözleşmelerde müşteri hizmetlerini yerine getirme, yapımcıya bilgi verme, reklam yapma ve stok yapma yükümlülüğü olarak somutlaşır. Müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi ve bilgi verme yükümlülüğü ayrı başlık detaylı olarak ele alınacak olması sebebiyle, bu başlık altında kısaca incelenecektir.

Müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi: Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesini içermektedir[173]. Zira sözleşme konusu mallar bakımından kaliteli ve hızlı bir servisin olması, müşterilerin satın alma kararları bakımından önemli bir unsurdur. Öğretide, sözleşmede açıkça belirlenmedikçe tek satıcının müşteri servisi açma yükümlülüğünün bulunmadığı yönünde görüşler bulunmakla birlikte; müşteri servisinin açılmasının sürümün arttırılması noktasında önemli bir işlevi olduğu düşünüldüğünde bu yükümlülüğün sürümü arttırma yükümlülüğünden kendiliğinden doğacağı yönünde görüşler de mevcuttur[174,175].

[171] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 17.

[172] Westphal, Vertriebsrecht Band II, N. 448, (Demir Gökyayla, s. 127'den naklen).

[173] Demir Gökyayla, s. 129.

[174] İşgüzar, s. 78; Demir Gökyayla, s. 130, dn. 630.

[175] Günümüz ekonomik koşulları çerçevesinde özellikle motorlu araçlar, elektronik ürünler, makine vb. mallar bakımından satış sonrası hizmetler büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda söz çerçeve sözleşmede müşteri hizmetlerine ilişkin esaslar detaylıca kaleme alınmaktadır. Müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesinin bir diğer nedeni ise; tek satıcıya sağlanan münhasır sözleşme bölgesinin korunması için verilen bir güvence olmasıdır, (İşgüzar, s. 77; Demir Gökyayla, s. 130).

Yapımcıya bilgi verme yükümlülüğü: Tek satıcı, yapımcının menfaatlerini korumak amacıyla yapımcıya sözleşmedeki gelişmelerle ilgili bilgi vermekle yükümlüdür[176]. Tek satıcının bilgi verme yükümlülüğü; dağıtım faaliyetleri, yatırımlar, pazardaki gelişmeler ve özellikle rakipler hakkında yapımcıya bilgi vermeyi kapsamaktadır[177]. Bu kapsamda, tek satıcının dağıtım seviyesindeki bir sonraki alıcı veya son tüketiciler ile doğrudan irtibat halinde olması nedeniyle piyasa koşulları hakkındaki gerekli bilgileri[178], sürümün arttırılması ve cironun azalmaması amacıyla yapımcıya bildirmekle yükümlüdür[179].

Reklam yapma: Reklam yapma tek satıcının müşterilerde ilave bir talep arzusunun oluşturularak, sürümün arttırılması amacıyla sözleşme süresince devam eden önemli yükümlülüklerindendir[180]. Tek satıcılık sözleşmelerinde genellikle reklam faaliyetlerinin ayrıntıları, türü, kapsamı, tek satıcının karının ne kadarını ayıracağı vb. hususlar detaylıca belirlenmektedir[181]. Böylesi bir hüküm sözleşmede yer almasa dahi

[176] Kochs, s. 44, (İşgüzar, s. 75'ten naklen).

[177] İşgüzar, s. 75; Demir Gökyayla, s. 132.

[178] Tek satıcının hangi bilgileri yapımcıya bildirmesi gerektiği ve yapımcının hangi bilgileri talep edebileceği hususu; sözleşmenin düzenleniş biçimine, tarafların somut olaydaki ilişki yoğunluğuna, münhasır satış alanının büyüklüğüne ve ödemelerin şekli gibi pek çok unsura bağlıdır. Örneğin; tek satıcı için belirlenen satış alanının bir ülkenin tamamı olması durumunda, yapımcının bilgi isteme hakkının geniş yorumlanması gerekecektir. Hatta yapımcının haklı bir menfaati olması durumunda, tek satıcının işletmesinin örgütlenmesi hakkında da bilgi alması mümkün olmalıdır (Demir Gökyayla, s. 134-135).

[179] Steffens, s. 57, (Demir Gökyayla, s. 134'ten naklen).

[180] Demir Gökyayla, s. 139; Şenol, s. 90.

[181] Çerçeve sözleşmelerde tek satıcının karının yüzde kaçını reklam faaliyetlerine ayıracağı, reklam faaliyetlerinin iş yerinde yapılacak genel bir tanıtımla mı yoksa yerel tanıtım araçları vasıtasıyla mı yürütüleceği gibi reklamın kapsamına ilişkin detaylar ayrıntılı olarak hüküm altına alınmaktadır, (İşgüzar, s. 73); Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 17; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 403, dn. 1156; Demir Gökyayla, s. 139; Şenol, s. 91.

tek satıcı sürümü arttırmak amacıyla en azından sözleşme bölgesinde reklam faaliyetinde bulunmalıdır[182].

Doktrinde reklam giderlerini kimin üstleneceği konusunda; tek satıcı tarafından sürümü arttırmak amacıyla yapılan olağan reklam giderleri tek satıcı tarafından[183], olağan dışı reklam giderlerinin ise somut olayın özelliklerine göre belli oranlar dâhilinde yapımcı ile tek satıcı arasında ya da tamamen yapımcı tarafından üstlenilmesinin uygun olacağı belirtilmiştir[184].

Stok yapma yükümlülüğü: Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü kapsamında, sözleşme konusu malların her zaman teslim edilebilir olması ve iyi çeşitlilikte, piyasa şartlarına uygun bir stoka sahip olması gerekmektedir[185]. Markaya olan talebin arttırılması noktasında, müşterilerin söz konusu mallara her an ulaşabilmesi ve çok az karşılaşılan gecikmelerin ise kısa sürede karşılanacağı yönündeki inanç büyük önem arz etmektedir. Diğer taraftan, stok yapma yükümlülüğüne ilişkin riskler ve masraflar sözleşmede aksine bir hüküm bulunmadıkça tek satıcıya aittir[186].

---

[182] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 17.

[183] Yargıtay 19. HD. 30.03.2017 tarih ve E.14866 / K.2604 sayılı kararı "*...tek satıcının bu ticari faaliyeti kendi nam ve hesabına ve dolayısıyla her türlü riski üstlenerek yürüttüğü için bu iş dolayısıyla masrafları ve özellikle de reklam giderlerini talep edemeyeceği...*", şeklindedir, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 06.04.2019).

[184] İşgüzar, s. 75; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 44; Demir Gökyayla, s. 142; Şenol, s. 91-92.

[185] Demir Gökyayla, s. 143.

[186] Stumpf, Herbert / Schutze, Jörg-Martin / Jaletzke, Matthias, **Der Vertrashändlervertag**, Ba. 3, Heidelberg, 1997, s. 100, (Demir Gökyayla, s. 143'ten naklen); Şenol, s. 117.

C. Bilgi Verme Yükümlülüğü

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğünde kısaca değinildiği üzere bilgi verme yükümlülüğü; tek satıcının dağıtım faaliyetleri, pazardaki gelişmeler, müşteri çevresinin gereksinim ve talepleri ile özellikle rakipler hakkında yapımcıya bilgi vermeyi kapsamaktadır[187]. Bilgi verme yükümlülüğünün kapsamı çerçeve sözleşmelerle belirlenebilir. Aksi halde bilgi verme yükümlülüğünün hangi konuları içereceği ve ne ölçüde bilgi verilmesi gerektiği konularında sorunlar ortaya çıkabilmektedir[188].

Yapımcının belirli bir zaman zarfı içerisinde ne miktarda mal pazarlanabileceği ve ileride gerçekleşmesi beklenen tüketim miktarını bilmedeki menfaati bilgi verme yükümlülüğünün sınırlarını tayin etmektedir[189]. Bu kapsamda, tek satıcı yapımcıya başta satışların gidişatı olmak üzere işlem sonuçları, öngörülen ihtiyaç miktarları ve yürütülen reklam faaliyetleri ile müşterilere sunulan servis hizmetleri konusunda bilgi vermekle yükümlüdür[190]. Burada dikkat edilmesi gereken husus, tek satıcı bakımından önem arz eden "müşteri isimleri" gibi bazı bilgileri saklamada menfaatinin olduğudur. "Müşteri çevresi" acente sözleşmesinden farklı olarak tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı için önemli bir değer taşımaktadır[191]. Zira müşteri çevresinin oluşumu markaya

[187] İşgüzar, s. 75; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 18; Eren, s. 962; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 269; Demir Gökyayla, s. 132-133.

[188] İşgüzar, s. 75.

[189] İşgüzar, s. 75; Şenol, s. 95.

[190] İşgüzar, s. 75; Steffens, s. 58-59, / Kochs, s. 45, (Demir Gökyayla, s. 135'ten naklen).

[191] İşgüzar, s. 76; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 18; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 405; Demir Gökyayla, s. 138.

bağlı olmakla birlikte daha ziyade tek satıcının sürümü arttırma çabalar faaliyetleri ile oluşmaktadır[192].

Bilgi verme yükümlülüğünün ihlali, taraflar arasındaki güven ilişkisine önemli derecede zarar vermesi durumunda, yapımcının sözleşmeyi feshi için haklı neden oluşturabilir[193]. Sözleşme ilişkisinin amacını tehlikeye düşürmeyen bilgi verme ihlallerinde, yapımcıya tazminat hakkının tanınması sözleşmenin amacına daha uygun düşecektir[194].

Ç. Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Yükümlülüğü

Tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğünde de kısaca değinildiği üzere, müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğü tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü kapsamındaki önemli görevlerinden biri olup, söz konusu yükümlülüğün detaylarının çerçeve sözleşme ile açıkça hüküm altına alınması gerekmektedir[195,196].

Müşteri hizmetlerinin hızlı, kaliteli ve iyi bir şekilde yerine getirilmesi müşterilerin satın alma kararlarını etkileyen ve markaya olan bağımlılıklarını sağlayan

[192] Çerçeve sözleşmede aksi hüküm altına alınmadıkça, tek satıcının müşteri isimlerini yapımcıya bildirmeyi reddetme imkânı bulunmaktadır, (Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 19; İşgüzar, s. 76; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 405). Öğretide karşıt görüş olarak, tek satıcının müşteri listelerine yanı sıra satış faturalarının örneğinin de yapımcıya verilmesi gerektiği belirtilmiştir, (Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 19, dn. 19).

[193] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 45.

194 İşgüzar, s. 76; Demir Gökyayla, s. 139; Şenol, s. 97.

[195] İşgüzar, s. 76; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 20; Yavuz; 18; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 406; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 18; Müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesine ilişkin hükümler sözleşmede yer alabileceği gibi yan bir sözleşme ile de düzenlenebilir, (İşgüzar, s. 78).

[196] Aksi halde, tek satıcının müşteri hizmetlerini sağlamak için bir atölye kurma zorunluluğu bulunmaz ve açıkça kararlaştırılmayan hükümler nedeniyle müşteri hizmetlerinin kapsamının belirlenmesinde güçlükler yaşanabilir, (Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 21).

bir unsurdur[197]. Sözleşme konusu malların pazarlanmasında önemli rol oynayan sonradan bakım ve tamir hizmetleri, özellikle motorlu veya elektronik araç ve makineler bakımından önem arz etmekte olup, tamir atölyelerine ve kullanılacak yöntem ve malzemelere ilişkin teknik detaylar sözleşmede yer alır[198]. Bu kapsamda, tek satıcının müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğü altına girmesinin bir diğer nedenini tek satıcıya sözleşme bölgesinin korunması için verilen güvence oluşturmaktadır[199].

Tek satıcının, yapımcının firmasının tanınmasında ve sürümün arttırılmasında önemli bir rol oynayan müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğünün ihlaline az rastlanmaktadır. Yükümlülüğün ihlali durumunda yapımcı ifa talebinin yanı sıra tazminat talebinde bulunabileceği gibi, sözleşmenin amacını tehlikeye düşürecek nitelikteki ihlallerde sözleşmenin feshini de talep edebilir[200].

D. Yapımcının Menfaatlerini Koruma Yükümlülüğü

Diğer aracı satıcılardan farklı olarak kendi menfaatlerine ilaveten yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü, tek satıcının ana yükümlülüklerinden birini oluşturmaktadır[201]. Bu kapsamda, tek satıcı sürümü arttırma yükümlülüğünü yapımcının menfaatlerini önceliklendirerek yürütmeli ve hatta menfaatlerin çatışması durumunda yapımcının menfaatini kendi menfaatinin önünde tutmalıdır[202]. Dolayısıyla, tek satıcılık

[197] Müşteri ve tamir hizmetleri iç ticarette kural itibariyle markalı malın yapımcısına aittir. Dış ticarette ise, tek satıcının kendi yerel müşteri servisini kurması gerekmektedir, (Demir Gökyayla, s. 129).

[198] İşgüzar, s. 76; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 46; Demir Gökyayla, s. 130.

[199] İşgüzar, s. 77.

[200] İşgüzar, s. 78-79; Demir Gökyayla, s. 132; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 18.

[201] İşgüzar, s. 79; Demir Gökyayla, s. 154; Şenol, s. 93

[202] İşgüzar, s. 79; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 44; Demir Gökyayla, s. 156.

sözleşmesi ile taraflar arasında özel bir güven ilişkisi kurulur ve taraflara sadakat borcu yüklenmiş olur[203].

Tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğü, uygulamada yapımcının talimatlarına uyma, bilgi verme[204], sır saklama ve rekabet halindeki malların satışından kaçınma olarak tezahür eder.

Sır Saklama Yükümlülüğü: Tarafların karşılıklı bilgi verme yükümlülüğünün bir neticesi olarak taraflar arasında oluşan bilgi alışverişinin bir karşılığı olarak ortaya çıkan sır saklama yükümlülüğü kapsamında tek satıcı, kendisine duyulan güvenin sonucu olarak sözleşme süresince edindiği bilgileri saklı tutmak zorundadır[205].

Tek satıcı sözleşme süresince öğrenmiş olduğu başta işletmeye özgü ve saklanmasında işletmenin önemli menfaati olan uygulamanın işleyişine ilişkin hususlar[206] olmak üzere, işletme sırlarını tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi niteliği gereğince hem sözleşme süresince hem de sözleşmenin bitiminden sonra saklı tutmak zorundadır[207].

Tek satıcının sır saklama yükümlülüğünü, bizzat kendisinin değerlendirmesi veya üçüncü bir şahsa açıklamak suretiyle ihlal etmesi durumunda, yapımcının

[203] İşgüzar, s. 79; Şenol, s. 94.

[204] Tek satıcının bilgi verme yükümlülüğünün ayrı başlık olarak incelenmesi sebebiyle burada tekrar ele alınmayacaktır.

[205] Demir Gökyayla, s. 157; Şenol, s. 97.

[206] Fabrikasyon modelleri, tedarik kaynakları, modeller, planlar vb.

[207] İşgüzar, s. 81; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 47; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 404; Demir Gökyayla, s. 158; Şenol, s. 98.

sözleşmeyi önelsiz fesih imkanı bulunmaktadır[208]. Aynı zamanda tek satıcı bu kusurlu davranışı nedeniyle tazminat[209] ödemekle de yükümlüdür[210].

Rekabet Yasağı: Tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğünün bir diğer tezahürü ise rekabet yasağıdır. Zira tek satıcının başka üreticilere ait malları satması sürekli ve yapımcı yararına olması gereken müşteri gözetimini zarara uğratarak, yapımcının markasına ve mallarına olan itibarı zedeleyebilir[211]. Ayrıca, tek satıcının bütün gayretini sözleşme konusu malların sürümünü arttırmaya vereceği inancıyla verilen münhasır satış hakkını da zedeleyecektir. Bu sebeplerle doktrinde, sözleşmede açıkça bir düzenleme olmasa da tek satıcının yapımcının menfaatlerini koruma yükümlülüğünden, sözleşme konusu mallarla aynı veya benzer nitelikteki malları satmaktan kaçınması yönünde baskın görüş oluşmuştur[212,213,214]. Ancak tek satıcı yalnızca yapımcının izin vermesi durumunda,

[208] İşgüzar, s. 82; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 47; Demir Gökyayla, s. 158.

[209] Sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcının sır saklama yükümlülüğünü ihlal etmesi durumunda yapımcı zararını kanıtlamak koşuluyla tazminat talep edebilir, (İşgüzar, s. 83).

[210] İşgüzar, s. 82; Şenol, s. 98-99.

[211] İşgüzar, s. 83; Demir Gökyayla, s. 160.

[212] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 47; Şenol, s. 99-101.

[213] Rekabet etmeme yükümlülüğü sözleşmede açıkça hüküm altına alınsa dahi bazı durumlarda yapımcı tek satıcıya rakip malların dağıtımı için izin verme yükümlülüğü içerisinde kalabilmektedir. Şöyle ki; tek satıcının ticari varlığı tehlikeye düşmese dahi öngörülen kazanç beklentisinin tehlikeye düştüğü durumlarda, diğer üreticilere ait malları dağıtımı içerisine almayı talep etmesi haklı neden olabilecektir.

[214] Sözleşmede yer almasa dahi tek satıcının rekabet yasağının mevcudiyetine ilişkin Yargıtay 19. HD.'nin 05.03.2002 tarih ve E.4568 / K.1473 sayılı kararı şu şekildedir; "*...bilirkişi raporunda da açıkça belirtildiği gibi, davacı alıcının başka firmaya ait mal sattığı sabittir. Esasen bu durum davacı tarafça da inkar edilmemiştir. Davacı taraf, sözleşmede başka firmanın mallarının satılamayacağı konusunda bir hüküm bulunmadığını ileri sürmüş ise de, bu iddia tek satıcılık sözleşmesinin ruhuna aykırıdır. Zira, tek satıcılık sözleşmelerinde alıcı, bayii olduğu firmanın malları dışında bir malı pazarlayamaz. Hatta başka malların reklamını çağrıştıracak tavır ve davranışlarda dahi bulunamaz...*", (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 06.04.2019).

sözleşme konusu mallarla rekabet halinde olmayan başka firmaların mallarını satabilir[215].

Tek satıcının rekabet yasağının kapsamının belirlenmesinde önemli olan dayanak noktası "işlevleri bakımından ikame edilebilirlik kavramı"[216] olup, tüketici bakımından birbirinin yerine kullanılabilir aynı ya da benzer nitelikteki mallar rekabet yasağı kapsamında bulunmaktadır.[217]

Bu kapsamda değinilmesi gereken bir diğer husus ise sözleşme konusu mallarla dolaylı olarak rekabet etmesi mümkün olan mallardır. Dolaylı rekabette karşımıza dört ana ihtimal çıkmaktadır. İlk ihtimal; sözleşme konusu malların, başka yapımcıya ait mallar ile tamamlanmak istenmesi durumudur[218]. Sözleşmede konuya ilişkin açık bir düzenleme bulunmuyorsa, sözleşme konusu malların dışındaki malların satışının, sözleşme konusu malların satışını engellemek amacıyla mı, yoksa taraflarca üzerinde hiç düşünülmeden mi yapıldığının incelenmesi gerekmektedir[219]. Konunun taraflarca hiç düşünülmemesi durumunda, tek satıcı daha geniş bir ürün çeşitliliğinde satış yapma arzusunu yapımcıya bildirmeli ve konu yapımcı tarafından değerlendirilmelidir[220].

İkinci ihtimal; yapımcının ürün yelpazesinde bulunan ancak tek satıcının sözleşme bölgesinin bulunduğu ülkede piyasaya arz etmediği ürünleri tek satıcının

[215] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 22; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 406; İsviçre öğretisinde ekonomik gerekliliklerle meşrulaştırılamayan her türlü rekabet yasağının geçersiz olduğu yönünde görüşler bulunmaktadır, (Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 406, dn. 1165).

[216] Demir Gökyayla, s. 163.

[217] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 20; Demir Gökyayla, s. 163.

[218] Demir Gökyayla, s. 173.

[219] Demir Gökyayla, s. 173.

[220] Genzow, Christian, **Vertragshändlervertrag**, Köln, 1996, s. 34, (Demir Gökyayla, s. 173, dn. 825'ten naklen).

dağıtım yapıp yapamayacağı hususudur[221]. Her ne kadar bu durum rekabet yasağı kapsamında olmasa da yapımcının ayrıntılı bir dağıtım yapısı belirleyebilmek amacıyla seçici bir dağıtım sistemi tercih etmesi nedeniyle, tek satıcı sözleşmede belirlenen malların ötesindeki diğer malları kendi ürün grubuna dahil edemez[222].

Üçüncü ihtimal; tek satıcının sözleşme bölgesi dışında başka malları dağıtması durumu olup, tek satıcılık sözleşmesi kişiye bağlı bir sözleşme olması nedeniyle başka bir faaliyetin yürütülmesinin tek satıcılık sözleşmesine ilişkin menfaatlerin gereği gibi yerine getirilmemesi olasılığını doğurabilecektir[223]. Yapımcı bu türden bir faaliyeti tamamen yasaklayamayacak olmakla birlikte, somut olayın değerlendirmesinde tek satıcılık faaliyetlerine zarar verilip verilmediği incelenmelidir.

Dördüncü ihtimal; tek satıcının sözleşme konusu mallarla rekabet halinde olan bir şirkete ortak olup olmayacağı hususudur. Tek satıcının ortaklığı firmaya ait hisse senetlerinin borsadan alınması gibi sadece finansal bir ortaklık olması durumunda, rekabet ihlalinin oluşmayacağı ifade edilmiştir[224]. Ancak tek satıcının rakip şirketi etkileyebilme imkânının bulunması durumunda rekabet ihlali oluşacaktır.

Tek satıcının sözleşme konusu mallarla rekabet içerisinde olmayan malları satmasının mümkün olup olmadığı bir diğer önemli konudur. Diğer ürünün satışına ilişkin olarak doğacak sorumluluklarla birlikte tek satıcının yapımcıya karşı olan sorumluluklarını birlikte yürütmesinin kapasitesi bakımından yeterlilik arz edip

[221] Demir Gökyayla, s. 174.

[222] Demir Gökyayla, s. 174.

[223] Demir Gökyayla, s. 175.

[224] Demir Gökyayla, s. 176.

etmeyeceği hususu değerlendirilmesi gereken temel noktadır[225]. Bu konuda doktrinde temel olarak iki görüş mevcuttur. İlk görüş uyarınca; menfaat çatışması sebebiyle tek satıcının konu hakkında yapımcıya bildirimde bulunması ve onayını alması gerekmektedir. Ayrıca yapımcı menfaatinin zedelenmeyeceği durumlarda tek satıcının dağıtımına onay vermekle yükümlüdür[226]. İkinci görüş ise, dağıtım bakımından bir menfaat çatışmasının bulunmadığını ve dolayısıyla tek satıcının yapımcıya yapacağı bildirimin yeterli olduğunu ileri sürmektedir[227].

II. YAPIMCININ YÜKÜMLÜLÜKLERİ

A. Düzenli Biçimde Mal Teslim Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde yapımcının en temel yükümlülüklerinden birini oluşturan teslim yükümlülüğünün sözleşmeden doğan asli bir edim yükümlülüğü mü yoksa yapımcının sadakat borcundan ileri gelen bir yan edim yükümlülüğü mü olduğu konusunda öğretide farklı görüşler bulunmaktadır[228]. Teslim yükümlülüğünün niteliği, sözleşmede açıkça bir hüküm bulunmaması durumunda böyle bir yükümlülüğünün olup olmadığı, özellikle de tek satıcı tarafından yapılacak tüm siparişlerin yapımcı tarafından

[225] Ulmer, s. 424-425, / Genzow, s. 40, (Demir Gökyayla, s. 177, dn. 833-834'ten naklen).

[226] Demir Gökyayla, s. 178; Şenol, s. 109

[227] Ancak yapımcının menfaatinin ağır derecede zedelenmesi durumunda bir yasaklılık halinin ortaya çıkabileceği belirtilmiştir. Özellikle, yapımcının markasının itibarını kötü yönde etkileyecek malların satılması gibi örneklerde yapımcı malların satışını yasaklayabilme imkânına sahiptir, (Demir Gökyayla, s. 178); Şenol, s. 109.

[228] İşgüzar, s. 85; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 48; Demir Gökyayla, s. 58.

karşılanmasının zorunlu olup olmadığı ya da ne ölçüde serbest olduğu noktasında önem arz etmektedir[229].

Öğretideki ilk görüş, yapımcının teslim yükümlülüğünün sözleşmede açıkça belirtilmemiş olsa dahi sözleşmeden doğan ana bir yükümlülük olduğunu ve yapımcının tek satıcının rekabet yasağı yükümlülüğünün bir karşılığı olduğunu belirtmektedir[230]. Ayrıca, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü de yapımcının teslim yükümlülüğünün gereği gibi yerine getirilmesine bağlıdır. Teslim yükümlülüğünün ana bir yükümlülük olduğu kabulünde, yapımcının tek satıcının her siparişini kabul etmekle yükümlü olup olmadığı sorusu ortaya çıkmaktadır[231]. Bu konudaki ilk görüş; yapımcının teslim yükümlülüğüne ilişkin detayların yer, süre ve biçim kapsamında sözleşmede somut olarak düzenlenmesi gerektiği, böylesi bir hüküm bulunmasa dahi yapımcının tek satıcının tüm siparişlerini sağlayacak şekilde sistemini tasarlamak zorunda olduğu yönündedir[232]. İkinci görüş ise; sözleşmede aksine bir hüküm bulunmadıkça ve siparişin reddinin makul ve kabul edilebilir nedenlere dayanması koşuluyla, yapımcının genel bir teslim yükümlülüğünün bulunmadığı ve dolayısıyla yapımcının tek satıcının her siparişini karşılamakla yükümlü olmadığı şeklindedir[233]. Teslim yükümlülüğünün kapsamının iyi niyet kurallarına göre yerine getirilmesi gerekmekte olup, yerine getirilememesi durumu kusursuz imkânsızlık olarak sayılmalıdır[234].

---

[229] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 22.

[230] İşgüzar, s. 85; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 48; Şenol, s. 54; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 19.

[231] İşgüzar, s. 85; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 23; Şenol, s. 54.

[232] İşgüzar, s. 86.

[233] İşgüzar, s. 87; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 23; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 269.

[234] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 49.

Öğretideki ikinci görüş ise; teslim yükümlülüğünü bir yan yükümlülük olarak ele almakta ve bu yükümlülüğü yapımcının sadakat borcuna dayandırmaktadır[235]. Bu görüşe göre, teslim yükümlülüğünün kabulü tek satıcılık sözleşmesinin iş görme unsuruna aykırı düşmekte ve yapımcının böylesi bir yükümlülük altına girmede bir menfaati bulunmamaktadır[236]. Yapımcı tek satıcının siparişlerini keyfi olarak reddedemeyeceği gibi özenle değerlendirmesi de gerekmektedir[237].

Yapımcının teslim yükümlülüğünün ana bir yükümlülük olarak kabulü durumda da söz konusu yükümlülüğün sınırları doğruluk ve güven kuralları çerçevesinde belirlenecektir[238]. Tek satıcının siparişlerinin beklenmeyen bir şekilde artması sonucunda yapımcının teslim yükümlülüğünü yerine getirememesi durumu kusursuz imkânsızlık olarak değerlendirilmelidir[239]. Buna karşılık yapımcı üretim miktarlarını arttırmadan ve gerekli önlemleri almadan başka tek satıcılık sözleşmeleri akdetmesi ve bu sebeple teslim yükümlülüğünü yerine getirememesi durumu, sözleşmenin kusurlu olarak ifa edilememesi anlamına gelir ve tek satıcıya sözleşmeyi önelsiz feshetme ile tazminat isteme imkânı verir[240].

Teslim yükümlülüğünün yerine getirilmemesi ayrıca tek satıcının münferit satış sözleşmelerinin de yerine getirilememesi anlamına geleceğinden, tek satıcının bu satış

[235] İşgüzar, s. 87; Şenol, s. 54; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 19.

[236] Ulmer, s. 313, (İşgüzar, s. 87, dn. 11'den naklen).

[237] İşgüzar, s. 87.

[238] İşgüzar, s. 88; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 407.

[239] İşgüzar, s. 88; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 23; Şenol, s. 56.

[240] İşgüzar, s. 88-89; Şenol, s. 57.

işlemlerinin hepsi için ayrı ayrı tazminat hakkı doğacak ve sözleşmenin ifa edilmediği defi şeklinde ileri sürülebilecektir[241].

B. Tek Satıcıyı Destekleme Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinin uzun süreli bir sözleşme olması ve tarafların bundan doğan ekonomik yükümlülükleri taraflar arasında özel bir güven ilişkisi oluşturur[242]. Ayrıca, taraflar arasında karşılıklı sadakat borcu da doğurur. Yapımcının tek satıcıya karşı sadakat borcu diğer sürekli borç ilişkilerine göre daha geniş bir koruma içermekte olup, yapımcının asli bir yükümlülüğünü oluşturmakta ve kapsamı tek satıcının yapımcının dağıtım ağıyla bütünleşmesine göre belirlenmektedir[243]. Bu kapsamda, tek satıcılık sözleşmesinin mahiyeti gereği taraflar arasında oluşan güven ilişkisinin bir sonucu olarak yapımcı tek satıcıyı desteklemek, faaliyetlerini kolaylaştırmak ve teşvik etmekle yükümlüdür[244].

Diğer taraftan, yapımcının tek satıcı karşısındaki üstün konumunun kötüye kullanılması ihtimali, sadakat yükümlülüğünün bir sonucu olarak yapımcının ekonomik faaliyetlerini tek satıcının menfaatlerine göre yürütmesi ile engellenmektedir.

Yapımcının tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü; gerekli belgi ve malzemelerin verilmesi, bilgi verme ve bütün tek satıcılara eşit davranma yükümlülüğü olarak tezahür etmektedir.

---

[241] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 23; Demir Gökyayla, s. 60.

[242] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 23.

[243] Demir Gökyayla, s. 61.

[244] İşgüzar, s. 89.

Gerekli bilgi ve malzemelerin verilmesi yükümlülüğü: Bu yükümlülük kapsamında, yapımcının özellikle sadece kendisinde bulunan ve tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğünü yerine getirebilmesi adına önem arz eden başta reklam malzemeleri, malların numuneleri, fiyat listeleri, broşürler, kataloglar, satış talimatı vb. malzemeleri tek satıcıya sağlaması gerekmektedir[245]. Söz konusu malzemelerin bir bedel karşılığında mı yoksa bedelsiz mi temin edileceği hususu çerçeve sözleşmede belirlenebilir. Sözleşmede hüküm bulunmadığı durumlarda konunun nasıl değerlendirilmesi gerektiğine ilişkin olarak öğretide iki görüş bulunmaktadır. İlk görüş; bağımsız bir tacir olan tek satıcının bu maliyete katlanması gerektiği yönündedir[246]. İkinci görüşte ise; aksi sözleşmeyle kararlaştırılmadıkça malzemelerin tek satıcıya bedelsiz olarak verilmesi gerektiği belirtilmektedir[247].

Bilgi verme yükümlülüğü: Yapımcı, tek satıcının işletmesini başarılı bir şekilde yönetmesi, sürümünü arttırması ve müşteri hizmetlerini iyi bir şekilde yerine getirebilmesini teminen elinde bulunan bilgileri tek satıcıya vermesi gerekir[248].

Hangi bilgilerin tek satıcıya verilmesi gerektiği hususu sözleşmenin özelliklerine göre farklılık arz etse de, sözleşme konusu mallardaki model değişikliği, paketleme ve önemli reklam malzemelerindeki değişiklikler, teslim zorlukları, üretim sınırlamaları, fiyat değişiklikleri vb. sürümü etkileyecek tüm hususlar yapımcı tarafından bildirilmesi gereken başlıca bilgilerdir[249]. Yapımcının bilgi verme yükümlülüğünü kusurlu olarak

[245] İşgüzar, s. 90; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 49; Demir Gökyayla, s. 64; Şenol, s. 61.

[246] Ulmer, s. 433, (Demir Gökyayla, s. 65'ten naklen); Şenol, s. 63.

[247] Erdem, Tek Satıcılık, s. 96.

[248] Demir Gökyayla, s. 66-67.

[249] İşgüzar, s. 92; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 24; Demir Gökyayla, s. 67; Şenol, s. 65.

ihlal etmesi durumunda, tek satıcı sözleşmeye aykırılık nedeniyle tazminat talep edebilir[250].

Bütün tek satıcılara eşit davranma yükümlülüğü: Yapımcının dağıtım ağında birden fazla tek satıcının bulunması durumunda, her bir tek satıcının diğerleriyle aynı rekabet koşullarına sahip olarak faaliyetlerini yürütmede önemli menfaati bulunmaktadır[251]. Bu durum sadakat yükümlülüğü ile birlikte, yapımcının bütün tek satıcılara eşit davranma yükümlülüğünü ortaya çıkarmaktadır[252]. Sözleşme süresince devam eden ve yapımcı tarafından alınan önlemlere ilişkin olan eşit davranma yükümlülüğünün uygulanması için tek satıcılar arasında rekabet ilişkisinin bulunması gerekmektedir[253/254]. Dolayısıyla bu yükümlülüğün ifasında başta dağıtım örgütlenmesinin yapısı olmak üzere somut olayın özellikleri dikkate alınmalıdır[255].

C. Sözleşme Bölgesinde Doğrudan Doğruya veya Başkaları Aracılığıyla Satış Yapmama Yükümlülüğü

Tek satıcı lehine sağlanan belli bir bölgede münhasır satış hakkı, tek satıcının marka içi rekabetten korunmasını sağlayan ve bu nedenle tek satıcılık sözleşmeleri hazırlanırken dikkatle belirlenmesi gereken bir husustur[256]. Tek satıcı lehine belirlenen münhasır satış hakkının bulunduğu sözleşmelerde, yapımcı belirlenen bölgede kendisi

[250] İşgüzar, s. 92; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 24; Demir Gökyayla, s. 70.

[251] Ulmer, s. 435, (Demir Gökyayla, s. 70'ten naklen).

[252] Demir Gökyayla, s. 70; Şenol, s. 69.

[253] Yapımcı tarafından eşit davranma yükümlülüğünü bozan başlıca haller; teslim sürelerinde ve siparişlerin kabulünde yaşanan farklılıklar, bazı satıcılara sağlanan ilave imkânlar vb.'dir.

[254] Demir Gökyayla, s. 71; Şenol, s. 70.

[255] Demir Gökyayla, s. 71; Şenol, s. 70.

[256] İşgüzar, s. 93; Demir Gökyayla, s. 72-73; Şenol, s. 71.

satış yapamayacağı gibi başka dağıtıcıları da bu bölgeye yerleştiremez[257]. Bir diğer ifadeyle söz konusu yükümlülük; yapımcının sürekli bir edim niteliğindeki yapmama (kaçınma) yükümlülüğünün yanı sıra, tek satıcı için bırakılan satış bölgesinde kendisinden mal alan diğer satıcıların satış yapmamalarını sağlamak için gerekli tedbirlerin almasını da içerir[258,259].

[257] Eren, s. 963; Demir Gökyayla, s. 72; Şenol, s. 72; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 19.

[258] İşgüzar, s. 94; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 24; Demir Gökyayla, s. 72-73; Şenol, s. 72;

Münhasır satış hakkı sözleşmenin nispiliği ilkesi gereğince sadece sözleşme tarafları arasında hüküm doğurur. Bu kapsamda üçüncü kişilere karşı bir talep hakkının doğup doğmayacağı hususu öğretide ve yargı kararlarında ele alınmıştır. Sözleşmenin nispiliği ilkesi gereği, sözleşme tarafı olmayan üçüncü kişilere yönelik tek satıcının bir talep hakkının oluşmayacağı genel kabul olmakla beraber (İşgüzar, s. 97; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 24; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 270; İnan, s. 60; Teoman, Ömer, "Tek Satıcılık Hakkının Üçüncü Kişiler Tarafından İhlali Durumunda Haksız Rekabete İlişkin Kuralların Uygulanma Olanağı", **Ticaret Hukuku ve Yargıtay Kararları Sempozyumu X**, Ankara, 1993, s. 37), belirli durumlarda tek satıcının haksız rekabet ve haksız fiil hükümlerine (sözleşme dışı sorumluluk) dayanabileceği ifade edilmiştir, (Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 839; İnan, s. 60-66; Teoman, Sempozyum, s. 37).

Bu husus Yargıtay 11. HD.'nin 26.05.1999 tarih ve E.2086 / K.4505 sayılı kararında "*Tek satıcılık sözleşmesinde, sözleşmelerin nisbiliği ilkesi uyarınca kural olarak edimler ve yükümlülükler bu sözleşmenin tarafları arasında yani yapımcı ile tek satıcı arasında karşılıklı olup, üçüncü kişilere herhangi bir yükümlülük getirmez.*" şeklinde ele alınmıştır, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 06.04.2019).

[259] Alman Federal Mahkemesi 1969 senesinde vermiş olduğu bir kararda sözleşme bölgesinde satış yapmama yükümlülüğünü şu şekilde ele almıştır; "*Tek dağıtım hakkı ya da münhasır satış hakkından, bir satıcıya ya da (tek) acenteye, sözleşme süresi boyunca sözleşmenin diğer tarafı olan teşebbüsün mallarının sadece kendisine teslim edilmesi hakkı anlaşılır. Böyle bir anlaşmadan, teşebbüs için, mallarını sözleşme bölgesinde üçüncü kişilere teslim etmeme yükümlülüğü doğar. Aynı zamanda kural olarak bu teşebbüsün mallarını kendisinin dağıtmaması da, temel bir yükümlülük olarak ortaya çıkar.*", (Demir Gökyayla, s. 73.); benzer şekilde Yargıtay 19. HD.'nin 11.10.2001 tarih ve E.2685 / K.6382 sayılı kararında "*Oysa tek satıcılık sözleşmesi ile yapımcı (somut olayda davalı) mamullerin tamamının veya bir kısmını belirli bir bölgede inhisari olarak satmak üzere tek satıcıya gönderme yükümlülüğünü üstlenir. Diğer bir anlatımla yapımcının 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. Davalı bu hakkını saklı tutmadığına göre satış yapmama yükümlülüğünü ihlal eden davalıdan TBK.nun bu 96. maddesi uyarınca tazminat istenebilir.*" şeklinde hüküm verilmiştir, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 06.04.2019).

Münhasır satış hakkının yapımcının bu yükümlülüğüyle kuvvetlendirilmesi sonucunda, tek satıcı pazar potansiyelini rekabet ortamından uzak bir şekilde tek başına kullanma imkânına ve uygun bir kar ile sözleşme konusu malları pazarlama olanağına sahip olacaktır[260].

Sözleşmede aksi belirtilmedikçe yapımcının sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapması yasak olup, kendisine gelen talepleri tek satıcıya iletmekle yükümlüdür. Ancak yapımcının bu yükümlülüğü özellikle belirli bir "alıcı çevresinin" belirlenmesi[261] gibi hallerde sözleşme ile daraltılabilmektedir[262]. Yapımcının bu kapsamda yapmış olduğu satış sebebiyle tek satıcıya belirli bir meblağ (provizyon veya tazminat) ödeyip ödemeyeceği hususunda sözleşmede açık bir hükme ihtiyaç duyulmaktadır[263]. Ancak, müşterinin tek satıcıdan malı almayı reddetmesi gibi haklı nedenlerin varlığı durumunda, yapımcının doğrudan doğruya satış yapma hakkı doğacaktır[264].

Yapımcının yapmama yükümlülüğünün asli bir edim borcu olması sebebiyle, ihlali durumunda; tek satıcı zarara uğraması ve yapımcının kusurunun bulunması koşuluyla tazminat talebinde bulunabilir[265]. Ayrıca bu yükümlülüğün ihlali, sözleşme

---

[260] Taraflar arasında akdedilen çerçeve sözleşmelerde hiçbir sınırlama yapılmaksızın yapımcıya sözleşme bölgesinde satış hakkı tanıyan hükümler geçersizdir, (Demir Gökyayla, s. 73).

[261] Yapımcının satış yapma hakkını saklı tutarak alıcı çevresinin belirlendiği haller genellikle; yatırım malları açısından büyük miktarlarda alım yapan resmi kurumlar, piyasadaki darlık nedeniyle yapımcıdan mal temin eden rakip üreticiler, uluslararası ortaklıkların yavru şirketleri olmaktadır, (İşgüzar, s. 95; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 25; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 408; Demir Gökyayla, s. 74).

[262] İşgüzar, s. 94; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 26; Demir Gökyayla, s. 74; Şenol, s. 77.

[263] İşgüzar, s. 95; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 409; Demir Gökyayla, s. 75.

[264] İşgüzar, s. 95.

[265] İşgüzar, s. 96; İnan, s. 60; Demir Gökyayla, s. 86; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 19; Tazminat miktarı hesaplanırken tek satıcının yoksun kaldığı kar esas alınır. Tazminat miktarı; tek satıcının alım satım bedeli arasındaki farktan elde ettiği gelirden masraflar çıkartılarak hesaplanır, (Kochs, s. 71,/ Ulmer, s. 430,/ Brüggemann, Staub, **vor HGB N. 20**, [Demir Gökyayla, s. 86-87, dn. 417, 419'dan naklen]).

ilişkisinin devam etmesine imkân vermeyecek şekilde olması durumunda tazminat talebine ilave olarak sözleşmenin feshi yoluna gidilebilir[266].

Ç. Yapımcının Talimat Verme Hakkı

Tek satıcı, sürümü arttırma yükümlülüğünü yerine getirirken yapımcının menfaatlerine uygun davranması gerekmekte olup, bu yükümlülüğünü yapımcının talimatlarını dikkate alarak yerine getirir. Tek satıcılık sözleşmesinin kapsamına göre yapımcının tek satıcıya talimat verme hakkının bulunduğu öğretide kabul edilmekle birlikte, yapımcının bu hakkı tek satıcının bağımsız bir tacir olması münasebetiyle, iş sahibinin acenteye talimat verme hakkına göre çok daha kısıtlı bir alana sahiptir[267].

Yapımcının talimat verme hakkının sınırlarını yapımcının sadakat borcu belirler ve bu hakkın doğruluk ve güven prensibi çerçevesinde tek satıcının menfaatleri gözetilerek kullanılması gerekir[268]. Bu kapsamda, yapımcının talimatları tek satıcının bağımsızlığına halel getirmeyecek ölçüde olmalıdır.

Yapımcı, tek satıcının sözleşme süresince izleyeceği genel ilkeleri belirleyebilir ancak tek satıcının satış işlemlerinde bu esasları nasıl uygulayacağı hususunda talimat veremez[269]. Yapımcının talimatlarının kapsamını özellikle satış organizasyonunun kurulması, reklam faaliyetlerinin yürütülmesi, müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi,

[266] İşgüzar, s. 96; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 26; Şenol, s. 78-79; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 19.

[267] İşgüzar, s. 98.

[268] İşgüzar, s. 99.

[269] İşgüzar, s. 98.

satış ve bakım yerlerinin düzenlenmesi gibi sözleşme ile tek satıcı tarafından üstlenilen yükümlülükler oluşturur[270].

Yapımcının sözleşme konusu malların belli fiyat ve teslim koşulları ile satılması konusunda tek satıcıya talimat verip veremeyeceği hususunda ise sözleşmenin koşullarına bakılması gerekmektedir. Sözleşmede açık hüküm olması koşuluyla böylesi bir talimat geçerli olmakla birlikte, açık hüküm olmadığı durumlarda kendi nam ve hesabına hareket eden bağımsız bir tacir olan tek satıcı, kendi fiyat ve teslim koşullarını serbestçe belirleyebilir[271]. Tek satıcı tarafından yapılacak olan bu belirlemenin sınırı, yapımcının sözleşme konusu malların farklı bölgelerde, farklı fiyatlara ve teslim şartlarına göre satılmamasındaki menfaatidir[272].

[270] İşgüzar, s. 99.

[271] İşgüzar, s. 99.

[272] İşgüzar, s. 99.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ VE SONA ERMESİNİN HUKUKİ SONUÇLARI

I. GENEL OLARAK

Sürekli bir borç ilişkisi niteliği taşıyan ve taraflar arasında sıkı bir işbirliği gerektiren tek satıcılık sözleşmesinin sona erme nedenleri ve buna ilişkin hükümler belirlenirken, sürekli borç ilişkilerinin sona ermesinde geçerli olan *güven ilişkisinin yoğunluğunu dikkate alma, haklı nedenle olağanüstü fesih yetkisini tanıma* ve *yerine getirilmemiş edimlere ilişmeme* gibi ilkelerin göz önüne alınmasında fayda bulunmaktadır[273].

Tek satıcılık sözleşmesinin süre bakımından sınırlandırılmış ve kısa süreli yapılması, tek satıcının yapmış olduğu yatırımları amorti edememesi ile farklı bir markayla çalışması durumunda yatırımlarının büyük ölçüde değer kaybedecek olması; yapımcının ise sözleşme konusu malları pazarlayan kişileri sık sık değiştirmemede önemli menfaatinin bulunması sebebiyle uygulamada tek satıcılık sözleşmeleri çoğunlukla belirsiz süreli olarak yapılmaktadır[274].

Bu kapsamda tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi tek satıcı açısından yapımcıya nazaran çok daha büyük önem arz eder. Zira yapımcı varsa birçok dağıtıcısının içinden sadece birini kaybetmiş olurken, tek satıcı kural itibariyle tek gelir

[273] İşgüzar, s. 138; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 26; Sürekli borç ilişkilerinin sona ermesinin özellikleri hakkında detaylı bilgi için bkz. Seliçi, Özer, **Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul, 1976.

[274] İşgüzar, s. 138; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 26; Şenol, s. 119.

kaynağını kaybetmiş olur[275]. Tüm faaliyetlerini yapımcıya hasreden tek satıcı işletme donanımına, kurumsal dizayna ve pazarlama stratejisine uyma zorunluluğu çerçevesinde pek çok yatırım yapmış ve hatta bunları henüz karşılayamamış olabilir[276]. Ayrıca, sözleşme süresi boyunca büyük önem arz eden müşteri hizmetleri ve garanti yükümlülüklerinin yerine getirilmesi için yapımcıya yönelik yatırımlar, satış personelinin sözleşme konusu mallara ilişkin eğitimi ve bu kapsamda elde edilen tüm bilgi ve beceri birikimi ile çok büyük bir değer olan müşteri çevresi de sözleşmenin sona ermesi ile yitirilecektir[277]. Tek satıcı lehine denkleştirme istemi hakkının sözleşmede öngörülmesi kısmi bir fayda sağlamakla birlikte, tek satıcının zararını gidermek için her zaman yeterli olmayacaktır[278].

Bu itibarla, tek satıcının herhangi bir zaman diliminde veya adil olmayan bir şekilde tek satıcılık sözleşmesinin sona ermemesinde; yapımcının ise uygun olmayan ve artık dağıtım ağı için faydalı olmayan tek satıcı ile çalışmamada önemli menfaati bulunmaktadır[279]. Bir diğer ifadeyle, yapımcının tek satıcıyı değiştirmedeki en önemli nedenini beklenen düzeyde ticari gelişme gösterilememesi oluştururken; tek satıcının öngördüğü kazancı elde edememesi veyahut daha büyük sözleşme bölgesinin verileceği ya da daha kapsamlı koruma alanı sağlanmasıyla daha fazla kazanç elde etmeyi umması durumunda sözleşmenin sona erdirilmesi gündeme gelebilir.

---

[275] Ehinger, Kristian, **Die Beendigung der Geschäftsbeziehungen zum Automobil-Vertragshändler durch den Automobilhersteller**, Göttingen, 1969, (Demir Gökyayla, s. 183, dn. 860'tan naklen).

[276] Demir Gökyayla, s. 183.

[277] İşgüzar, s. 138; Demir Gökyayla, s. 183.

[278] Kloubert, Ulrich, **Die Absatzstrategisch Orientierte Vertagsgestaltung von AutomobilVertagshandler- Vertragen unter Besonderer Berüchsichtigung der Sach-Konflikt und Intergtationsregelungen**, Gießen 1987, s. 318, (Demir Gökyayla, s. 183, dn. 862'den naklen)

[279] Demir Gökyayla, s. 179.

II. SÖZLEŞMEYİ SONA ERDİREN HALLER

A. Sözleşmenin Süresinin Dolması Nedeniyle Sona Erme

Belirli bir süre için yapılan tek satıcılık sözleşmeleri, kural itibarıyla bu sürenin dolması ile bildirimde bulunmaksızın kendiliğinden sona erer[280].

Belirli süreli sözleşmelerde öngörülen süre genellikle bir yıl olup, tek satıcının yapmış olduğu yatırımları amorti etmesi için çok kısa bir süredir[281]. Yapımcı için ise, sözleşmenin kurulması tarihinde tek satıcının ticari yeteneği konusunda yeterli derecede bilgi sahibi olmadığından uzun süreli bir sözleşme akdetmek istememesinde haklı bir menfaati mevcuttur[282]. Söz konusu iki menfaatin dengelenmesi, tek satıcılık sözleşmesine eklenecek uzatma şartıyla mümkün olmaktadır[283]. Özellikle uluslararası ticarette yaygın olan bu uygulama[284] ile sözleşmede fesih ihbar süresi belirlenmekte ve bu süre içerisinde taraflardan biri fesih ihbarında bulunmazsa veya açıkça itiraz etmezse sözleşmenin uzayacağı kararlaştırılmaktadır[285]. Tarafların örtülü iradesi ile uzatılan belirli süreli bir tek satıcılık sözleşmesi artık belirsiz süreli bir sözleşme halini alır ve sözleşme önelli olarak feshedilebilir[286].

---

[280] İşgüzar, s. 139; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 27; Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 273; Şenol, s. 120-121.

[281] İşgüzar, s. 139; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 53.

[282] İşgüzar, s. 139-140, Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 27.

[283] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 53.

[284] Döser, Wulf Henrich, **Vertragsgestaltung im internationalen Wirtschaftsrecht,** München, 2001, N. 142, (Demir Gökyayla, s. 181, dn. 846'dan naklen)

[285] İşgüzar, s. 140; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 27; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 409; Demir Gökyayla, s. 180; Konuya ilişkin değerlendirmeleri içeren örnek bilirkişi raporu için bkz. Teoman, Ömer, **Yaşayan Ticaret Hukuku**, C. I: 1982-1991, 2. Yeniden ve Aynen Dizilmiş Bası, İstanbul, 2011, s. 627-631.

[286] Kaya, Arslan, **Türk Ticaret Kanunu Şerhi, Ticari İşletme, Acentelik (TTK m. 102-123)**, İstanbul, 2016, s. 248; Demir Gökyayla, s. 181; Şenol, s. 161.

Belirli süreli olarak akdedilen tek satıcılık sözleşmesinin belirsiz süreli hale dönüşmesi TBK'nın sürekli borç ilişkilerine ilişkin düzenlemelerine uygun olmakla birlikte, TTK m. 121/2'nin[287] tek satıcılık sözleşmesi için de uygulanabilir olmasından kaynaklanmaktadır[288].

B. Belirsiz Süreli Sözleşmenin Olağan Feshi

Belirsiz süreli olarak akdedilen veya belirli süreli olarak akdedilmekle birlikte zımni yenileme ile belirsiz süreli hale dönüşen tek satıcılık sözleşmelerinin sürekli borç ilişkisi niteliği sebebiyle, tarafların tek taraflı irade beyanlarıyla ileriye etkili (*ex nunc*) olarak sonlandırılabilir[289]. Olağan fesih beyanının sunulması sözleşmeyi derhal sona erdirmez ve fesih öneli işlemeye başlar[290].

Sözleşme özgürlüğü sınırlarına aykırı olmamak şartıyla fesih öneli taraflarca tek satıcılık sözleşmesinde hüküm altına alınabilir. Fesih önelinin sözleşmede belirlenmediği durumlarda tarafların uyması gereken fesih öneli hakkında öğretide temel olarak üç ana görüş bulunmaktadır. İlk görüş; adi şirkete ilişkin fesih önellerinin kıyas yoluyla tek satıcılık sözleşmesine uygulanması olup, sözleşmenin süresine göre

[287] TTK m. 121/2 "Belirli süre için yapılan bir acentelik sözleşmesinin, süre dolduktan sonra uygulanmaya devam edilmesi hâlinde, sözleşme belirsiz süreli hâle gelir."

[288] Demir Gökyayla, s. 180, dn. 841, s. 181.

[289] İşgüzar, s. 143; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 411; Seliçi, s. 119; İnşai bir sübjektif hak olan fesih hakkının sınırlarını tüm sübjektif haklarda olduğu gibi ahlaka aykırılık, kötüye kullanma yasağı ve dürüstlük kuralı belirler. Tek satıcılık sözleşmesi bakımından öğreti ve mahkeme kararları uyarınca fesih hakkının kötüye kullanıldığını gösteren durumlar; sadakat borcuna aykırı davranma, intikam ya da sözleşmenin karşı tarafını zor durumda bırakmak veya zarar vermek amacıyla yapılan fesih, oranlılık ilkesine aykırı davranma ve çelişkili davranış yasağına aykırılıktır, (Demir Gökyayla, s. 188).

[290] Taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin sona erdirileceğine ilişkin olarak müşterilere yapılan bildirimin şekline, içeriğine ve somut olayın özelliklerine göre bildirim hukuka aykırı ve kusurlu bir nitelik arz edebilir ve tek satıcının satışlarının düşmesine sebep olabilir. Böyle bir durumda tek satıcının tazminat talep etme imkanı oluşabilir, (Demir Gökyayla, s. 187, dn. 886).

bir ayrım öngörmektedir. Bir yıldan kısa süreli sözleşmelerde acentelik sözleşmesine ilişkin üç aylık fesih önelinin, bir yıldan uzun sözleşmelere ise adi şirkete ilişkin altı aylık fesih önelinin uygulanması gerektiği ifade edilmektedir[291]. İkinci görüş ise acente sözleşmesine ilişkin üç aylık fesih önelinin tek satıcılık sözleşmesinde kıyasen uygulanması gerektiğini belirtmektedir[292]. Son görüş ise, her somut olayda farklı fesih öneli süresinin gerekli olabileceğinden hareketle, fesih önelinin somut olayın özelliklerine göre hakim tarafından belirlenmesi gerektiğini ifade etmektedir[293].

C. Olağanüstü Fesih

Tek satıcılık sözleşmesi ister belirli süreli ister belirsiz süreli olarak akdedilmiş olsun, önemli bir sebebin varlığı halinde önelsiz ve ileriye ekili olacak şekilde feshedilebilir[294].

Yasada düzenlenmemiş atipik bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinin haklı nedenle feshinin dayanağı öğretide; acentelik ve hizmet sözleşmesine ilişkin maddelerin

---

[291] Demir Gökyayla, s. 191.

[292] Detaylı açıklama için bkz. İşgüzar, s. 151-152; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 29; Demir Gökyayla, s. 191.

[293] İşgüzar, s. 151; Demir Gökyayla, s. 192; Yargıtay 11. HD. 15.01.1992 tarih ve E. 1959 / K.96 sayılı kararı "*Taraflar arasında 21.4.1986 tarihinde tek satıcılık sözleşmesi yapılmıştır…, Süresiz akitlerde diğer bir fesih yolu olarak, uygun bir ihbar süresi tanınarak ve bir fesih sebebi göstermeye gerek olmaksızın olağan fesih imkanı da mevcuttur. Ancak, davalının bu yolu izlemesi için makul bir süre önce fesih ihbarı yapması gerekir. davalı eylemli olarak 31.8.1986 tarihinde fesih iradesini kullandığına göre, davalının davacıya yöneltmesi gereken fesih ihbarı süresi kadar bir zaman dilimi içinde aktin ayakta kalacağının kabulü icap eder. Bu sebeple, mahkemece uzman kişilerden oluşacak bir bilirkişi heyetine, tarafların durumu, yapılan anlaşmanın niteliği ve hacmi göz önünde tutulmak suretiyle bu süresiz aktin feshi için davalının ne kadar bir süre önce fesih ihbarında bulunması gerekeceği tesbit ettirilerek, eylemli fesih tarihinden itibaren tesbit edilecek ihbar süresi sonuna kadar olan dönem için sözleşmenin 3 ve 4. maddeleri de göz önünde tutularak davacının talepleri değerlendirilmek gerekir.*" şeklindedir, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 06.04.2019).

[294] İşgüzar, s. 152; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 56; Demir Gökyayla, s. 194; Şenol, s. 193.

kıyasen uygulanmasına ya da tek satıcılık sözleşmesinin tarafların karşılıklı güvenin önemli bir unsur olduğu sürekli borç ilişkisi niteliğine dayandırılmıştır[295]. Ancak genel kanaat bu iki görüşün birbirini tamamladığı ve önemli sebeplerin bulunması halinde herhangi bir önele gerek olmaksızın sözleşmenin feshedilebileceği yönündedir[296].

Taraflarca ileri sürülen bir fesih nedeninin haklı bir neden sayılabilmesi için söz konusu olayın varlığı; iyi niyet kurallarına göre taraflardan biri ya da ikisi için de sözleşme ile bağlı kalmanın beklenemeyecek olmasını gerektirir[297]. Yapılacak olan değerlendirmede özellikle tek satıcılık sözleşmesi için önemli bir unsur olan güven ilişkisinin zarar görüp görmediğinin incelenmesi ve feshe neden olan davranışların somut olarak belirli bir ağırlıkta olması gerekmektedir[298].

Somut olayın özelliklerine göre saptanacak olan önemli nedenin olağanüstü fesih sebebi sayılabilmesi için tarafların kusurlu davranışına dayanması gerekmez. Bu kapsamda, yapımcının beklenen karlılığı sağlayamaması sebebiyle faaliyetlerini durdurması, işletme faaliyet izinlerinin sonradan kaybedilmesi, uzun süreli hastalık, yerleşim yerinin değişmesi gibi durumlar tarafların kusurlarından kaynaklanmayan olağanüstü fesih sebeplerine örnek teşkil edebilir[299].

[295] İşgüzar, s. 153; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 56; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 412; Demir Gökyayla, s. 194-195; Olağanüstü fesih sebebi olarak haklı sebep kavramı ve niteliğine ilişkin bkz. Seliçi, s. 186-223.

[296] İşgüzar, s. 153; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 31; Demir Gökyayla, s. 195.

[297] İşgüzar, s. 155; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 56; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 412; Demir Gökyayla, s. 195.

[298] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 31; Demir Gökyayla, s. 196.

[299] İşgüzar, s. 155; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 31; Demir Gökyayla, s. 196; Şenol, s. 197.

Ancak tek satıcılık sözleşmesinin olağanüstü fesih nedenleri çoğunlukla sözleşme yükümlülüklerinin kusurlu ihlali ile ortaya çıkmaktadır[300]. Bu noktada mahkeme kararları ve öğretideki görüşler uyarınca yapımcıya fesih hakkı veren başlıca önemli sebepler; tek satıcının satış tekeli hakkını ihlal etmesi, sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranması, asgari satın alma yükümlülüğünü ihlal etmesi, rekabet yükümlülüğüne aykırı davranması, bilgi verme yükümlülüğünü önemli bir şekilde ihlal etmesi, dağıtıcı firmanın ortakları arasında dağıtım faaliyetlerini engelleyecek nitelikte uyuşmazlıkların bulunması vb.'dir. Tek satıcı açısından fesih hakkı veren başlıca kusurlu ihlal sebepleri ise; yapımcı için verilen örnekler geçerli olmak üzere yapımcının sözleşme bölgesini sözleşmeye aykırı olarak küçültmesi, yanlış bilgi vermesi, doğrudan satış yapması, sözleşme bölgesine başka satıcıları yerleştirmesi, tek satıcının sırlarını ifşa etmesi, haklı bir nedene dayanmadan siparişleri reddetmesi, süreklilik arz edecek şekilde ayıplı mal teslim etmesi vb.'dir[301].

Diğer taraftan sözleşmeden kaynaklı yükümlülüklerin her ihlali önelsiz fesih hakkı doğurmayacaktır[302]. Özellikle çerçeve sözleşmeye dayanılarak akdedilen birel sözleşmelerdeki ifa ihlalleri TTK'da ve TBK'da satış sözleşmesine ilişkin hükümlere ve genel hükümlere tabi olacaktır. Birel sözleşmelerdeki ifa ihlallerinin sürekli hale gelmesi, çok ağır olması veya ileriki edimlerin gereği gibi yerine getirilmesine engel olacak nitelikte olması hallerinde, sözleşmenin devamı karşı taraftan beklenemez bir hal alır ve çerçeve sözleşmenin feshi için haklı neden teşkil eder[303].

---

[300] İşgüzar, s. 155.

[301] Demir Gökyayla, s. 197-199.

[302] İşgüzar, s. 156; Demir Gökyayla, s. 203.

[303] İşgüzar, s. 159; Steffens, s. 21,/ Meyer, Christian Alexander, **Der Alleinvertrieb: Typus, Vertragsrechtliche Probleme und Qualifikation im IPR**, St. Gallen, 1990, s. 343, (Demir Gökyayla, s. 203'ten naklen).

Ç. Diğer Haller

Diğer sözleşmelerde olduğu gibi tek satıcılık sözleşmesi için de geçerli olan başlıca sona erme halleri; sözleşmenin yanılma, aldatma ve korkutma nedenleri ile iptali, tek satıcının kişiliğinin önem arz ettiği sözleşmeler için ölüm ve ehliyet kaybı ve taraflardan birinin iflası olarak sıralanabilir.

III. SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI[304]

A. Sözleşmenin Sona Ermesinin Birel Sözleşmelere Etkisi

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi anında henüz teslimi gerçekleştirilmemiş siparişlere ilişkin olarak; yapımcı açısından teslim yükümlülüğünün, tek satıcı bakımından ise alım yükümlülüğünün devam edip etmediği hususu sözleşmenin sona erme nedenlerine göre tespit edilmektedir. Bir diğer ifadeyle, sözleşmenin olağan feshi, olağanüstü feshi veya sözleşmenin süresinin dolması ile sona ermesine göre birel sözleşmelere etkisi farklılık arz etmekte ve birel sözleşmelerin ifa edilmesinin gerekip gerekmediğini belirlemektedir[305].

Sözleşmenin süresinin dolması, olağan fesih bildirme veya taraflardan birinin ölümü ile sona ermesi kural olarak, birel satım sözleşmelerini etkilemez ve bu itibarla sözleşmenin geçerli olduğu sürede tek satıcı tarafından verilen siparişlerin yapımcı

[304] Tek satıcılık sözleşmesinin sona erme sonuçlarından biri olan denkleştirme istemi çalışmamızın ana konusunu oluşturması hasebiyle bu alt başlıkta incelenmek yerine, dördüncü ve beşinci bölümlerde ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

[305] İşgüzar, s. 159; Kochs, s. 80,/ Ulmer, s. 488, (Demir Gökyayla, s. 212'den naklen); Şenol, s. 225.

tarafından teslim edilmesi ve tek satıcının da bedeli ödemesi gerekmektedir[306]. Bu itibarla, olağan fesih ile sona eren çerçeve sözleşme sebebiyle geçerli olarak kurulmuş olan birel sözleşmelerin ifasından kaçınılması veya geçersiz sayılması somut olayın özellikleri[307] göze alınmak şartıyla haklı bir gerekçe değildir.

Tarafların hak ve yükümlülükleri sözleşmenin sona erme tarihine kadar devam eder ve feshin ihbar edilmesi durumunda ihbar öneli süresinin sonuna kadar tek satıcı yeni siparişler vermek ve yapımcının mallarını teslim almak; yapımcı ise alışılmış ölçüde olan siparişleri karşılamakla yükümlüdür[308].

Sözleşmenin haklı nedenlerle olağanüstü feshi halinde ise sözleşmenin feshine sebep olan kusurlu davranışın birel satım sözleşmelerinin yerine getirilmesi bakımından önemli olup olmadığı değerlendirilmelidir[309]. Kusurlu davranış sözleşme ilişkisine derhal son verecek ağırlıkta değilse birel sözleşmelerin ifasından kaçınmak uygun olmayacaktır[310]. Örneğin, tek satıcının yapımcının markasını kötü etkileyecek davranışlarda bulunması nedeniyle sözleşmenin feshi istenmişse, tek satıcıya mal göndermesi beklenemezken; tek satıcının yeterli dağıtım çabası göstermediği gerekçesiyle feshedilmişse birel satış sözleşmelerinin ifasından kaçınılamayacaktır[311].

[306] İşgüzar, s. 159; Steffens, s. 101,/ Ulmer, s. 487, (Demir Gökyayla, s. 212'den naklen); Şenol, s. 225.

[307] Somut olayda yapımcının edimlerinin ifasının uzun süreli olması ve dolayısıyla tek satıcı ile uzun yıllar bağlı kalacak olması durumunda, yapımcı teslim yükümlülüğünden kurtulabilir, (Demir Gökyayla, s. 213).

[308] İşgüzar, s. 159; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 33; Şenol, s. 225.

[309] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 414; Demir Gökyayla, s. 213; Şenol, s. 226.

[310] Demir Gökyayla, s. 213; Şenol, s. 226.

[311] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 58; Şenol, s. 226.

B. Tek Satıcının Stokunda Kalan Malların Yapımcı Tarafından Geri Alınması

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinin birel sözleşmelere etkisinin yanısıra bir diğer önemli sorun, sözleşmede özel bir düzenleme yoksa tek satıcının stokunda kalan malların ve yedek parçaların akıbetinin ne olacağıdır[312]. Öğretide tek satıcılık sözleşmesinin iş görme sözleşmesi niteliği dolayısıyla, tek satıcının stokunda kalan mallar açısından vekâlet sözleşmesinde vekilin geri verme borcunu düzenleyen hükümlerden hareket edilebileceği düşünülmüştür[313]. Ancak vekâlet sözleşmesine ilişkin TBK m. 508 hükmü uyarınca, vekil her ne nam ile olursa olsun almış olduğu şeyleri müvekkile geri vermekle yükümlü olup, geri verme hakkından ziyade geri verme yükümlülüğü söz konusu olmaktadır[314].

Tek satıcının stokunda kalan mallar bakımından yapımcının geri alma yükümlülüğünün bulunup bulunmadığı konusunda Alman Federal Mahkemesinin 1970 tarihli ilke kararı bulunmaktadır[315]. Söz konusu kararda, tek satıcılık sözleşmesinde reklam yapma ve pazarın hazırlanması amacıyla stok yapma yükümlülüğü hüküm altına alınmış ise, sözleşmenin sona ermesi durumunda yapımcının tek satıcının stokunda kalan malları almakla yükümlü olduğuna karar verilmiştir[316]. Bu kapsamda, tek satıcının kendi satış faaliyetlerini kolaylaştırmak amacıyla yapmış olduğu stokların geri alınması bakımından yapımcının herhangi bir yükümlülüğü bulunmamaktadır. Taraflar arasındaki sözleşme sonrası sadakat yükümlülüğü söz konusu kararın dayanağını

[312] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 35; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 414; Şenol, s. 227.

[313] Demir Gökyayla, s. 214.

[314] Demir Gökyayla, s. 214.

[315] Demir Gökyayla, s. 215.

[316] Demir Gökyayla, s. 215, dn. 1033.

oluşturmaktadır ve artık dağıtım sisteminin dışında olan tek satıcının sözleşme sonrasında bu malları satamayacağından yapımcı bu malları geri almalıdır[317]. Zira yapımcının hâlihazırda sözleşme konusu malları diğer dağıtıcıları aracılığıyla satma imkânı bulunmaktadır.

Öğretide söz konusu kararın geri alma yükümlülüğünün tek satıcılık sözleşmesindeki stok yapma yükümlülüğüne bağlı olmaması yönünde karşıt görüşler de bulunmaktadır. Söz konusu görüş uyarınca; tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü kapsamında, malların dağıtımının zamanında, seri bir biçimde ve müşterilere her istenildiğinde teslim edilecek şekilde yapılması için sözleşmede açıkça bir hüküm bulunmasa da stok yapmak durumundadır[318]. Sadece sözleşmede açık hüküm bulunmaması nedeniyle stokta bulunan malların geri alınmaması hakkaniyete uygun değildir[319].

Tek satıcının stokunda bulunan malların yapımcı tarafından geri alınmasının kapsamının ne olacağı hususu ise bu konudaki bir diğer önemli konu olup, tek satıcının yapımcıdan ya da yapımcı tarafından belirlenen üçüncü kişiden satın aldığı mallar ile yedek parçalar geri almanın kapsamını oluşturmaktadır[320]. Ancak tek satıcı sözleşmenin olağan seyrinde yeterli gelecek olan miktarın ötesinde stok yapmış veya stokların kötüleşmesine neden olmuş ise tek satıcının kendi dağıtım sistemini bizzat kendisinin olumsuz etkilemesi sebebiyle yapımcının geri alma yükümlülüğü ortadan kalkacaktır[321].

---

[317] Demir Gökyayla, s. 215.

[318] Demir Gökyayla, s. 215.

[319] Ebenroth/ Parche, s. 28, (Demir Gökyayla, s. 216, dn. 1035'ten naklen)

[320] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 35; Demir Gökyayla, s. 216; Şenol, s. 232.

[321] Ulmer, s. 472,/ Finger, Peter, **Die Stellung des Vertragshandlers bei Beendigung des Vertrages**, DB, 1970, s. 147,/ Huber, s. 253, (Demir Gökyayla, s. 216, dn. 1038, 1039'dan naklen).

Yapımcının geri alma yükümlülüğünü ortadan kaldıran bir diğer durum ise olağan fesih beyanından sonra yapılan stoklardır[322].

Stokta kalan mallarının alınmasını isteyen tek satıcı, fesih ile sözleşmenin sona ermesi arasındaki sürenin stoktaki malların satılması için neden yeterli olmadığını açıklaması gerekmektedir. Ayrıca kendi kusuru sebebiyle satılamayan malların geri alınmasını talep edemeyecektir. Sözleşmede aksine bir düzenleme bulunmadıkça tek satıcı stokunda kalan malların tamamını vermekle yükümlüdür. Bu itibarla tek satıcı stokunda kalan malları önce kendisinin değerlendirip daha sonra geri alma talebinde bulunması durumunda yapımcıdan değerlendirilemeyen malların riskini üstlenmesi beklenemeyecek ve geri alma yükümlülüğü ortadan kalkacaktır[323].

Geri alma yükümlülüğü bakımından önemli olan bir diğer husus ise sözleşmenin feshinde tek satıcının kusurunun ölçüsüdür. Zira stokta kalan malların geri alma yükümlülüğünün sözleşme sonrası sadakat yükümlülüğüne dayanması sebebiyle sözleşmenin feshinin tek satıcının tek başına veya büyük ölçüde kusurlu hareketine dayanması durumunda yapımcının geri alma yükümlülüğü ortadan kalkacaktır[324]. Sözleşmenin yapımcı tarafından feshi durumunda ise; tek satıcı sözleşme sonrası sadakat yükümlülüğüne dayanarak stokta kalan malların ve yedek parçaların geri alınmasını talep edebilir[325]. Sözleşmenin sona ermesi her iki tarafın kusurundan ileri

[322] Ulmer, s. 472, / Huber, s. 252, (Demir Gökyayla, s. 216, dn. 1040'tan naklen).

[323] Demir Gökyayla, s. 217.

[324] Demir Gökyayla, s. 218; Şenol, s. 233.

[325] Demir Gökyayla, s. 219.

gelmesi durumunda ise, tek satıcının stokunda kalan malların tekrar değerlendirilememesi riskinin tarafların kusuru oranında paylaşılması gerekecektir[326].

Tek satıcının stokunda kalan malların yapımcı tarafından alınması yükümlülüğüne ilişkin Alman Federal Mahkemesinin bir kararında; sözleşmenin tek satıcı tarafından feshinin sözleşmeden doğan bir hak olduğunu ve sadakatsizlik ya da sözleşmenin sona ermesi bakımından tek satıcının kusuru olarak görülemeyeceğini, dolayısıyla stoklarının geri alınmasına ilişkin talep hakkını kaybetmeyeceğine karar vermiştir[327].

Ayrıca, yapımcının kendi davranışları neticesinde tek satıcı tarafından sözleşmenin feshedilmesi durumunda, stokta kalan mallar ile yedek parçaların tazminat borcu kapsamında geri alınması gerektiği öğretide ifade edilmiştir[328].

Tek satıcının stokunda kalan malların geri alınması bakımından satış fiyatının mı yoksa maliyet fiyatının mı esas alınacağı hususu öğretide ele alınan bir diğer önemli konu başlığıdır. Öğretide geri alma yükümlülüğünün hangi esastan kaynaklandığına göre ikili bir ayrım yapılmıştır. Bu kapsamda, geri alma yükümlülüğü sözleşme sonrası sadakat borcuna dayanıyorsa, alıcının maliyet fiyatlarının dikkate alınmasının; yapımcının kusurlu davranışından kaynaklı bir tazminat borcuna bağlıysa, tek satıcının satış fiyatının esas alınmasının uygun olacağı belirtilmiştir[329].

[326] Demir Gökyayla, s. 219; Şenol, s. 233-234.

[327] Detaylı açıklama için bkz. Demir Gökyayla, s. 220, dn. 1055.

[328] Westphal, Vertriebsrecht Band II, N. 656, (Demir Gökyayla, s. 221'den naklen).

[329] Demir Gökyayla, s. 222; Şenol, s. 236

C. Sözleşmenin Yapımcı Tarafından Olağan Feshi Durumunda Tek Satıcının Maliyetlerini Karşılayamadığı Yatırımlar İçin Tazminat Talebi

Tek satıcı sürümü arttırma yükümlülüğünü ifa edebilmek amacıyla, sözleşme ilişkisinin uzun süre devam edeceğini düşünerek yüksek maliyetli yatırımlar yapar[330]. Söz konusu yatırımlar hem yapımcının dağıtım sistemine giriş aşamasında hem de sözleşme süresince gerçekleşebilir. Tek satıcının yapmış olduğu yatırım maliyetlerini karşılamadan, sözleşmenin yapımcı tarafından olağan feshinden korunmasında önemli menfaati bulunmaktadır[331]. Bu kapsamda tek satıcının tazminat talep etme hakkının bulunup bulunmadığı hususu öğretide tartışılmış ve geliştirilmiş bir konudur[332,333].

Maliyetleri karşılanamayan yatırımlar için tek satıcının tazminat talep etme imkânı, yalnızca sözleşmenin önelli feshi veya süreli sözleşmenin uzatılmaması durumlarında oluşabilir[334]. Sözleşmenin tek satıcının kusurlu bir davranışı sebebiyle veya tarafların anlaşmasıyla sona ermesi durumunda tek satıcının tazminat talep hakkı doğmayacaktır[335].

Tek satıcının maliyeti karşılanamayan yatırımları için tazminat talebinde bulunabilmesinin şartları: i) Söz konusu yatırımların yapılmasına yapımcı neden olmalıdır, ii) Yapımcı sözleşmenin devam edeceğine yönelik tek satıcıda güven

---

[330] Demir Gökyayla, s. 226-227.

[331] Demir Gökyayla, s. 227.

[332] Şenol, s. 298.

[333] Öğretide sözleşmede açık bir düzenleme bulunmadığı durumlarda, sözleşme boşluğunun oluştuğu ve bu boşluğun dürüstlük kuralı ve sadakat yükümlülüğü çerçevesinde doldurulması gerektiği ifade edilmiştir. (Foth, Deitmar, "Der Investitionsersatzanspruch des Vertragshändlers", **Betriebs Berater Heft.19**, 1987, s. 1271-1272, [Şenol, s. 299'dan naklen]).

[334] Demir Gökyayla, s. 227; Şenol, s. 299.

[335] Foth, Dietmar, **Der Ausgleichanspruch des Vertragshändlers**, Berlin, 1985, s. 136, (Demir Gökyayla, s. 228, dn. 1085'ten naklen).

duygusu oluşturmalıdır, iii) Tek satıcı sözleşmenin devam edeceğine duyduğu güvene dayanarak söz konusu yatırımları yapmalıdır, iv) Tek satıcıda oluşan bu güven korunmaya değer olmalıdır ve v) Tek satıcının yapmış olduğu yatırımları başka şekilde değerlendirme imkanı olmamalıdır[336].

Dürüstlük kuralına dayanan bu tazminat talebi öğretide baskın görüş tarafından kabul edilmekle birlikte, reddeden görüşler de mevcuttur. Bu görüşler uyarınca, tek satıcı yapmış olduğu yatırımları kaybetmeyecek olup, başka dağıtım sistemlerinde kullanabilecektir. Ayrıca, başka bir dağıtım sistemine dahil olunmama riskini de bağımsız bir tacir olan tek satıcının üstlenmesi gerektiği belirtilmektedir[337]. Bu görüş uyarınca, tazminat talebi çok nadir durumlarda, ancak alışılmışın çok ötesinde ve başka şekilde değerlendirilme imkanı olmadığı hallerde söz konusu olabilir[338].

Tazminatın kapsamını maliyeti uzun sürede karşılanabilecek gerçek yatırımlar oluşturur. Bu kapsamda tarafların karşılıklı anlaşması ile yapılan yatırımlar tazminatın kapsamında olmakla birlikte, uygulamada yapımcının kendi iradesi ile yaptığı yatırımlar ile yapımcının neden olduğu yatırımlar arasında ayrım kolay yapılamamaktadır[339]. Bu nedenle, yapılacak olan değerlendirmede somut olayın tüm özellikleri dikkate alınmalıdır[340].

---

[336] Demir Gökyayla, s. 229; Şenol, s. 299.

[337] Küstner, Wolfram / Thume, Karl-Heinz, **Handbuch des gesamten Außendienstrechts**, C. III, Ba. 2, Heidelberg, 1998, N. 83, (Demir Gökyayla, s. 233, dn. 1109'dan naklen); Şenol, s. 299.

[338] Demir Gökyayla, s. 234.

[339] Demir Gökyayla, s. 236; Şenol, s. 302.

[340] Genzow, s. 141, (Demir Gökyayla, s. 237, dn. 1116'dan naklen).

Ç. Tek Satıcıya Teslim Edilen Belge ve Malzemelerin Geri Verilmesi

Tek satıcılık sözleşmesi süresince tek satıcıya devredilen ve sürümü arttırmayı sağlayan tüm belge ve malzemelerin sözleşmenin sona ermesiyle yapımcıya geri verilmesi gerekmektedir[341].

Uygulama açısından farklılık yaratmamakla birlikte, söz konusu yükümlülüğün hukuki temeli öğretide tartışılmıştır. İsviçre hukukunda acenteliğe ilişkin hükümlerin, Alman hukukunda ücretli iş görme ve vekalet hükümlerinin, Türk hukukunda ise vekalet sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanmasına dayandırılmıştır[342].

Geri verme yükümlülüğünün kapsamını; reklam malzemeleri, fiyat listeleri, mal numuneleri, iş talimatları, yapımcı tarafından verilen müşteri listeleri vb. oluşturur[343].

Tek satıcının belge ve malzemeleri bedel karşılığında almış olması durumunda, ancak bu değerin ödenmesi şartıyla geri verebilir[344]. İade yükümlülüğü yalnızca bedelsiz verilen belge ve malzemeler için geçerlidir[345].

D. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesinde taraflar sözleşme özgürlüğü ilkesi uyarınca sözleşmenin sona ermesinden sonra belli bir süre rekabet edilmeyeceğine ilişkin

[341] İşgüzar, s. 169; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 35.

[342] İşgüzar, s. 169-170; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 35; Demir Gökyayla, s. 240; Şenol, s. 237-238.

[343] İşgüzar, s. 169; Demir Gökyayla, s. 240.

[344] İşgüzar, s. 170; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 60; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 414; Demir Gökyayla, s. 240; Şenol, s. 239.

[345] Demir Gökyayla, s. 240.

hükümlere yer verebilirler[346]. Bu türden hükümler, ekonomik anlamda yapımcıya göre daha zayıf olan tek satıcının ekonomik özgürlüğünü ortadan kaldıracak nitelikte olmamalıdır[347]. Aksi halde söz konusu hükümler geçersiz sayılacaktır.

TTK m. 123'te acentenin rekabet yasağı anlaşmasına ilişkin esaslar düzenlenmiştir. Öğretide söz konusu hükmün tek satıcılık sözleşmesi için de geçerli olacağı ifade edilmektedir[348]. TTK m. 123'te yer alan şartlar; rekabet yasağının yazılı şekilde yapılması, sözleşmenin sona ermesinden sonra en fazla iki sene için geçerli olması ve sözleşme konusu mal ve hizmetlerle sınırlı olması şeklindedir.

[346] Şenol, s. 283; Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 24.

[347] Rekabet yasağına ilişkin hükümlerin geçerliliği incelenirken TBK m. 26 ve 27 dikkate alınmalıdır.

[348] Gürkaynak/ Karaoğlan/ Uluay, s. 24.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DENKLEŞTİRME İSTEMİ

I. GENEL OLARAK

Tek satıcılık sözleşmesinin sona erme sonuçlarından en önemlisi, tek satıcının sözleşme süresince yaratmış olduğu ve sözleşmenin sona ermesi ile yapımcıya devrettiği müşteri çevresinden yararlanamayacak olması sebebiyle, devredilen müşteri çevresi için tek satıcıya bir ödeme yapılıp yapılmayacağı hususudur[349].

Söz konusu talep özü itibarıyla, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü başta olmak üzere tek satıcılık sözleşmesinden doğan borçları çerçevesinde uzun yıllar boyunca sözleşme konusu malların ve markanın pazara tanıtımı, yerleştirilmesi ve sürümünün arttırılması amacıyla yürüttüğü faaliyetler neticesinde oluşturduğu müşteri çevresinden sözleşme süresince yapımcı ile müştereken yararlanmasına karşın sözleşmenin sona ermesiyle bu menfaatten yalnızca yapımcının yararlanacak olmasına dayanmaktadır[350]. Bu kapsamda denkleştirme istemi; sözleşmenin sona ermesi sonucunda müşteri çevresini kaybederek ve kazançtan herhangi bir pay alamayarak ekonomik anlamda zor durumda kalan[351] tek satıcının uğradığı zarar ile yapımcının aynı

[349] İşgüzar, s. 160; Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 59; Erdem, Tek Satıcılık, s. 97; Demir Gökyayla, s. 243; Karahan, Sami, **Ticari İşletme Hukuku**, Konya, 2012, s. 377.

[350] İmregün, Oğuz, **Kara Ticareti Hukuku Dersleri**, İstanbul, 1996, s. 137; Kınacıoğlu, Naci, **Acenta ve Acentalık Sözleşmesi**, Ankara, 1963, s. 72; Arkan, Sabih, "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları", **Prof. Dr. Gürgan Çelebican'a Armağan**, Ankara, 2011, s.397; Erdem, Ercüment, **Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Makaleler (2009-2016)**, İstanbul, 2017, s. 7; Şenol, s. 242.

[351] İşgüzar, s. 160.

müşteri çevresi ile elde etmeye devam ettiği kazancın dengelenmesini amaçlayan ek bir karşılıktır[352].

Tek satıcılık sözleşmesinin Avrupa ülkelerinin büyük çoğunluğunda yasal düzenlemeye sahip olmaması nedeniyle, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin özellikle de acentenin denkleştirme istemini düzenleyen hükümlerinin, tek satıcılık sözleşmesine uygulanıp uygulanamayacağı hususu doktrinde ve yargı kararlarında ele alınmış olup, bu Bölümün IV. alt başlığında detaylıca ele alınacaktır.

Türk hukukunda da Avrupa ülkelerindeki gelişmelere benzer olarak denkleştirme isteminin dayanağı özellikle Mülga Türk Ticaret Kanunu döneminde hem öğretide hem de yargı kararlarında çokça tartışılmış olup, Beşinci Bölümün I. alt başlığında etraflıca incelenecektir. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun "Denkleştirme istemi" başlıklı 122. maddesi ile birlikte denkleştirme istemi düzenlenmiş ve hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşmelerin sona ermesi halinde uygulanabileceği açıkça hüküm altına alınmıştır.

II. DENKLEŞTİRME İSTEMİNİN TANIMI VE AMACI

Denkleştirme istemi, tek satıcının müşteri çevresinin oluşturulması ve sözleşme sonunda yapımcıya devredilmesi ile yapımcıya sağlanan menfaat karşısında tam olarak elde edilemeyen edimin bir tezahürüdür[353].

---

[352] Erdem, Makaleler, s. 7; Demir Gökyayla, s. 248; Şenol, s. 242; Karasu, Rauf, "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi", **AÜHFD**, C. 57, S. 4, Ankara, 2008, s. 288; 19. HD. 17.10.2003 tarih ve E.1213 / K.9999 sayılı karar, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 08.04.2019).

[353] Demir Gökyayla, s. 248, dn. 1149; Bozer, Ali / Göle, Celal, **Ticari İşletme Hukuku**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ankara, 2008, s. 155-156.

Bir itibarla denkleştirme istemi, tek satıcının sözleşme süresince yürüttüğü pazarlama faaliyetleri neticesinde oluşturduğu müşteri çevresinden, yapımcının sözleşmenin sona ermesinden sonra da yararlanmaya devam edecek olması sebebiyle ortaya çıkan ticari bir değerin denkleştirmesini amaçlamaktadır[354]. Aynı zamanda saf bir karşılık olmayıp, ortaya çıkışı ve miktarı hakkaniyet ilkesi çerçevesinde belirlenmektedir.

Denkleştirme talebi bir yardım veya destek talebi olmayıp, sözleşme süresince karşılığı ödenmeyen bir edim olan müşteri çevresi için bir karşılıktır[355]. Müşteri çevresi tek başına bir değer olup, sözleşme süresince her iki tarafta müştereken yararlanmaktadır[356]. Ancak sözleşmenin sona ermesi ile birlikte, "yararlanma ilişkisindeki denge" [357]tek satıcı aleyhine bozulur. "Denkleştirme isteminin amacı ve hukuki temeli, meydana gelen bu haksız dengesizliğin giderilmesidir"[358].

Tek satıcılık sözleşmesinde acenteden farklı olarak, tek satıcının kişisel müşteri ilişkileri neticesinde kendisine ait bir müşteri çevresi oluşabilir. Ancak ekonomik açıdan müşterilerin her iki tacire de ait olması sebebiyle, tek satıcıya mı yoksa yapımcıya mı ait olduğu açıkça ortaya konulamaz[359]. Tek satıcının kendi adına ve hesabına faaliyet göstermesi sebebiyle, müşteriler ile yapımcı arasında doğrudan hukuki bir ilişki

[354] Kaya, A., s. 243-244; Teoman, Ömer, "Tacir Yardımcıları", **Doç. Dr. Mehmet Somer'in Anısına Armağan**, İstanbul, 2006, s. 303; Maier, Hans Jakob, **Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters und Eigenhändlers und der Ordre Public**, NJW, 1958, s. 1329,/ Meyer, s. 373, (Demir Gökyayla, s. 248'den naklen); Kaya, M. İ., s. 350.

[355] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 33; Demir Gökyayla, s. 250; Karasu, s. 289; Ayan, Özge, **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Ankara, 2008, s. 97.

[356] Şenol, s. 242.

[357] Demir Gökyayla, s. 250.

[358] Demir Gökyayla, s. 250, dn. 1156.

[359] Demir Gökyayla, s. 250; Demir, Koray, "Tek Satıcının Denkleştirme Talebi", **Prof. Dr. Sabih Arkan'a Armağan**, İstanbul, 2019, s. 407.

bulunmamaktadır. Ancak, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülükleri kapsamında yürüttüğü reklam faaliyetleri, yapımcının tanıtıcı işaretini kullanması gibi sebeplerle tek satıcı yapımcının "uzatılmış kolu"[360], satış yeri gibi göründüğünden müşterilerin yapımcıya karşı da bir bağlılıkları oluşur[361]. Dolayısıyla sözleşmenin her iki tarafı da müşteri çevresinden faydalanmakta olup, artışından her ikisi de yararlanır.

Denkleştirme isteminin bir diğer önemli amacı ise, acente gibi yapımcıya ekonomik olarak bağımlı şekilde faaliyet gösteren tek satıcının aleyhine olacak şekilde sona eren sözleşme ile oluşan haksızlığa karşı bir koruma sağlanmasıdır[362].

III. DENKLEŞTİRME İSTEMİNİN NİTELİĞİ VE DİĞER SÖZLEŞME SONU TALEPLERİNDEN AYIRT EDİLMESİ

Tek satıcının denkleştirme isteminin, sözleşme sonu tazminat talebi niteliğinde mi olduğu, sözleşme ile ifa edilen bir edimin karşılığı mı olduğu ya da başka bir niteliği mi haiz olduğu konusunda doktrinde özellikle 6102 sayılı TTK'dan öncesinde tartışmalar mevcuttur[363]. Bazı yazarlar[364] denkleştirme isteminin tazminat niteliğinde

[360] Demir Gökyayla, s. 251.

[361] Demir Gökyayla, s. 251.

[362] Demir Gökyayla, s. 251; Şenol, s. 242.

[363] Ayan, Denkleştirme, s. 98; Karasu, s. 288 vd.; Şenol, s. 242; Badak Aybar, Zehra, "6102 Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Y. 12, S. 24, İstanbul, 2013, s. 168.

[364] Moroğlu, Erdoğan, **Türk Ticaret Kanunu ile Yürürlük ve Uygulaması Kanunu Tasarısı, Değerlendirme ve Öneriler**, Genişletilmiş 6. Baskı, İstanbul, 2009, s. 44; Habschied, Walther J., "Das Ausgleichsrecht des Handelsvertreters", **Festchrift zum 70. Geburstag von Walter Schmidt - Rimpler**, Karlsruhe, 1957, s. 338-339, (Ayan, Denkleştirme, s. 98, dn. 29'dan naklen).

olduğunu ifade ederken, kimi yazarlar[365] sebepsiz zenginleşme olduğunu ve kimi yazarlarsa[366] bir edim karşılığı olan denkleştirme şeklinde olduğunu ifade etmiştir.

Denkleştirme isteminin niteliğindeki tartışma doktrinde farklı terimlerin kullanılmasına neden olmuştur. Bu talep için "müşteri tazminatı"[367], "portföy tazminatı"[368], "portföy hakkı"[369] ve "portföy akçası"[370] gibi bir çok terim kullanılmıştır.

Ancak tek satıcıya tanınan bu hak, sözleşme yükümlülüklerinin yerine getirilmemesinden kaynaklı bir tazminattan ziyade, sözleşmenin sona ermesi ile tek satıcının kaybettiği müşteri çevresinin karşılığı olarak görülmekte ve buna uygun olarak "denkleştirme istemi/talebi"[371] olarak adlandırılmaktadır. Denkleştirme isteminin asli amacı doğrultusunda öğretide kullanılmaya başlanan bu terimler TTK'da da "denkleştirme istemi" olarak yer almıştır.

Denkleştirme isteminin bir malvarlığı zararının giderilmesi olduğundan hareketle tazminat niteliğinde olduğunu savunan görüş, tazminat isteminin kusur

---

[365] Sieg, Karl, **Rechtsnatur des Ausgleichsanspruchs des Versicherungsvertreters und Folgerungen hieraus**, VersR, 1964, s. 789 vd.,/ Schiefelbein, Gert, **Der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters**, Köln 1965, s. 50 vd. (Karasu, s. 288'den naklen).

[366] Tekinalp, Ünal, "Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi", **Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan**, Ankara 1998, s. 13-14; Demir Gökyayla, s. 250.

[367] Karayalçın, Yaşar, **Ticaret Hukuku I Giriş-Ticari İşletme**, 3. Bası, Ankara, 1968, s. 534; Kınacıoğlu, s. 71; Kayıhan, Şaban, **Acentelik Sözleşmesi**, Ankara, 2008, s. 149; Bozer, Ali, **Sigorta Hukuku**, Ankara, 1965, s. 30.

[368] Poroy/ Yasaman, 14. Bası, s. 274; Moroğlu, Erdoğan, **Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ile Yürürlük ve Uygulama Kanunu Tasarısı Taslağı**, 4. Bası, Ankara, 2006, s. 72.

[369] İmregün, s. 137; Kender, Rayegan, **Türkiye'de Hususi Sigorta Hukuku**, İstanbul, 2001, s. 96.

[370] Tekinalp, Ü., s. 1.

[371] İşgüzar, s. 160; Arkan, Denkleştirme, s. 398; Demir Gökyayla, s. 248; Erdem, Tek Satıcılık, s. 93; Karasu, s. 285, dn. 1; Ayan, Denkleştirme, s. 92

esasına tabiyken, denkleştirme isteminin kusur şartına dayanmaması nedeniyle geçerliliğini yitirmektedir[372].

Benzer şekilde denkleştirme talebinin sebepsiz zenginleşme hükümlerine dayandığı görüşü de öğretide tartışılmıştır[373]. Bu görüşün dayanak noktası, İsviçre ve Türk doktrininin aksine Alman doktrini ve uygulamasında sebepsiz zenginleşmenin fakirleşme şartına bağlı olmaması, bir diğer ifadesiyle "yoksullaşmasız zenginleşme" görüşüdür[374]. Türk hukukunda Alman Hukukundaki yaklaşım ile benzer şekilde, sebepsiz zenginleşmenin oluşabilmesi için ne yoksullaşma şartının ne de buna bağlı olarak zenginleşme ile yoksullaşma arasında bir illiyet bağının aranmasının gerekli olmadığı yönünde görüşler de bulunmaktadır[375]. Bu itibarla öğretide denkleştirme isteminin, sözleşmenin sona ermesi sebebiyle, sona ermiş bir sebebe *"condictio ob causam finitam"* dayalı sebepsiz zenginleşmeyle aynı veya benzer nitelikte bir durumun ortaya çıktığı ifade edilmiştir[376,377].

Türk öğretisindeki genel kabul ise, tek satıcılık sözleşmesinde sebepsiz zenginleşmenin unsurlarının aksine, yapımcının geçerli bir sözleşmeye dayanarak zenginleşmesi ve fakirleşme ile zenginleşme arasında illiyet bağı bulunması sebebiyle,

---

[372] Ayan, Denkleştirme, s. 103-104; Karasu, s. 289; Kaya, M. İ., s. 351; Badak Aybar, s. 171.

[373] Tekinalp, Ü., s. 14-15; Ayan, Denkleştirme, s. 104-105; Badak Aybar, s. 171.

[374] Tekinalp, Ü., s. 15.

[375] Serozan, Rona, **İfa, İfa Engelleri, Haksız Zenginleşme**, İstanbul, 2014, s. 311-313; Karşı görüş için bkz. Oğuzman, M. Kemal / Öz, M. Turgut, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt 2**, İstanbul, 2016, s. 330-334.

[376] Tekinalp, Ü., s. 15.

[377] Tekinalp bu görüşünde, Alman öğretisinde Canaris' in "Gerçekten, ana işlevi, sürekli borç ilişkilerinin sona ermesi halinde ortaya çıkabilecek, sebepsiz zenginleşme hukukuna özgü sorunların üstesinden gelmek olan AlmTK'nın 812 (I) 2. paragrafı hükmünün, acentenin sözleşme sonu akçesi talebiyle akrabalığı gözden uzak tutulmamalıdır" görüşüne atıf yaparak, sebepsiz zenginleşmenin denkleştirme talebine kanuni bir dayanak oluşturup oluşturamayacağını incelemiştir, (Tekinalp, Ü., s. 14-15).

sebepsiz zenginleşmenin denkleştirme talebi için geçerli bir dayanak olmadığı yönündedir[378].

Esas itibarıyla denkleştirme talebi; diğer sözleşme sonu taleplerden farklı olarak sözleşme yükümlülüklerinin yerine getirilmemesi nedeniyle uğranılan zararın tazmini değildir. Tek satıcının sözleşme süresi boyunca yoğun emek göstererek oluşturduğu müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesi ile birlikte faydalanamayarak ekonomik açıdan güç durumda kalması sonucu uğradığı zarar ile yapımcının söz konusu müşteri çevresinden faydalanmaya devam ederek elde edeceği kazanç nedeniyle, tek satıcı aleyhine bozulan dengenin denkleştirilmesini amaçlanmaktadır[379]. Her ne kadar tek satıcının sözleşme süresince elde ettiği kazancın tek satıcının emeğinin karşılığını oluşturduğu kabul edilse de, yapımcı müşterilerle kurulan bağ neticesinde hem sözleşme süresince hem de sözleşme sonrasında kazanç elde etmeye devam ederken, tek satıcı sözleşmenin sona ermesi ile oluşturduğu edimin karşılığından mahrum kalır ve bu edimin karşılığı denkleştirme talebi ile karşılanmaya çalışılır[380].

Tüm bu nedenlerle, söz konusu talebi tazminat olarak değil, bir edim karşılığı olan denkleştirme istemi şeklinde nitelendirmek daha uygun olup, madde gerekçesinden de Kanun koyucunun aynı kanaatte olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, madde metninde "tazminat" ifadesinin kullanılmasının uygun olmadığı doktrinde ifade edilmiştir[381].

[378] Ayan, Denkleştirme, s. 105; Şenol, s. 249-250; Badak Aybar, s. 171.

[379] Erdem, Makaleler, s. 7; Ayhan/ Özdamar/ Çağlar, s. 389; Demir Gökyayla, s. 250; Karasu, s. 288.

[380] Erdem, Makaleler, s. 7; Demir Gökyayla, s. 248; Şenol, s. 242; Karasu, s. 288; Badak Aybar, s. 170-171.

[381] Badak Aybar, s. 172.

Aynı şekilde, denkleştirme talebinin bir zararın karşılanması için öngörülen bir tazminat olmadığı, aksine karşı bir edim olduğu İsviçre Federal Mahkemesin tarafından da önemle vurgulanmış olup, İsvBK 418 inci maddesinde yer alan "müşteri tazminatı" ibaresi kararlarda eleştirilmiştir[382].

Alman Federal Mahkemesi ise, "denkleştirme istemini, ortaya çıkışı ve miktarının takdir edilmesi hakkaniyet esasından etkilenen, yaratılan müşteri çevresi için talep edilen bir bedel (Vergütung) olarak tanımlamakta"[383] olup, talebinin niteliği Alman öğretisinde acentelere ilişkin 1953 tarihinde yapılan ilk düzenlemeden beri tartışılmıştır. Baskın görüş ise denkleştirme isteminin hakkaniyet esasından etkilenen bir karşılık olduğu yönündedir[384]. Federal Mahkeme denkleştirme isteminin nitelendirmesinde öğretideki görüşlere uygun olarak, hem ücret hem de hakkaniyete ilişkin bir ödeme olduğunu belirtmiştir[385]. Bu itibarla denkleştirme isteminin karşılık olma ve koruma işlevlerinin aynı önem sırasında ve birbirinin tamamlayıcısı niteliğinde olduğu ifade edilmiştir[386].

Denkleştirme talebinin klasik sözleşme sonu tazminatlarından farklılık arz etmesi sebebiyle, bahse konu tazminatlara ilave olarak talep edilebilir.

---

[382] Erdem, Makaleler, s. 8, dn. 13, Ayan, s. 98-99.

[383] Demir Gökyayla, s. 248.

[384] Demir Gökyayla, s. 248-249, dn. 1151.

[385] Demir Gökyayla, s. 249, dn. 1151.

[386] Söz konusu unsurlar AlmTK 89b maddesinde yer almaktadır. İlk unsur; acentenin/tek satıcının sömürülmemesi, aldatılmaması ve özellikle sözleşme sonrası ticari hayatının sona ermesi tehlikesinden korunmasını amacıyla sözleşme ile denkleştirme isteminden vazgeçilememesi hükmüdür. İkinci unsur ise; sözleşme sonrasında da müvekkil/yapımcı ya da dağıtıcısı tarafından kullanılmaya devam eden müşteri çevresinin tek tek sözleşmelerin kurulmasından öte bir değer taşıması sebebiyle acente/tek satıcıya bir karşılık yaratılmak istenmesidir. Tüm bu nedenlerle denkleştirme isteminin sosyal bir yönü olan özel bir karşılık olarak kabul edilmesinin uygun olacağı ifade edilmiştir, (Demir Gökyayla, s. 249, dn. 1151).

Bu noktada belirtmek gerekir ki, tek satıcının sosyal ve mali durumunu iyileştirmeye katkı sağlayan denkleştirme talebini yalnızca tek satıcıya yardım etme düşüncesine dayanan veya sosyal bir yönü olan talep şeklinde değerlendirilemeyeceği gibi saf bir mali hak olarak da değerlendirilemez[387]. Zira denkleştirme talebinin oluşumu ve miktarı; tek satıcının ücret kaybının yanısıra taraf menfaatlerinin denkleştirilmesi bakımından hakkaniyet esasına da dayanmaktadır[388]. Ayrıca, öğreti ve yargı kararlarında belirtildiği üzere, sözleşmenin tek satıcının kusuru ile sona ermesi durumunda söz konusu hakkın hakkaniyet karakteri sebebiyle denkleştirme talebinin ileri sürülememesi, bu da talebin saf bir mali hak olmadığını göstermektedir[389]. Denkleştirme isteminin hukuki niteliğine ilişkin öğretide sunulan görüşler TTK m. 122'nin gerekçesinde de benzer şekilde ele alınmıştır[390].

IV. KARŞILAŞTIRMALI HUKUKTA DENKLEŞTİRME İSTEMİ

A. Alman Hukukunda

AlmTK'da 6.8.1953 tarihinde yapılan değişiklik ile acentenin hakları toplu halde bir arada düzenlenmiş ve getirdiği önemli yeniliklerden biri acentenin denkleştirme

[387] Karasu, s. 289; Kaya, M. İ., s. 352.

[388] Arkan, Sabih, **Ticari İşletme Hukuku**, 10. Bası, Ankara, 2007, s. 216; Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 471 vd.; Karasu, s. 289; Küstner, Wolfram / Thume, Karl-Heinz, **Handbuch des gesamten Auβendienstrechts**, Band II, Heidelberg, 2003, s. 19,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Rn. 3, (Karasu, s. 289'dan naklen).

[389] Hopt, Klaus J., **Handelsvertreterrecht, 3. Neu bearbeitete Aufl. München**, 2003, s. 134 vd., (Karasu, s. 289'dan naklen).

[390] **Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ve Adalet Komisyonu Raporu (1/324)**, s. 106, (https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem23/yil01/ss96.pdf, Erişim Tarihi:21.03.2019).

talep etme hakkı olmuştur. Böylece acente yararına denkleştirme talebi AlmTK m. 89b'de açıkça hüküm altına alınmıştır[391].

Acentenin denkleştirme talep hakkı Alman hukukunda; öğretide, yargıda ve parlamentoda müvekkilin menfaatinin ekonomik değerinin belirlenmesindeki zorluk ve hakkaniyetin etkisi nedeniyle büyük tartışmalar neticesinde oluşmuştur[392].

05.08.2009 tarihinde yürürlüğe giren değişikliğe kadar, AlmTK m. 89b hükmü uyarınca; sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra i) müvekkilin, acentenin kazandırdığı yeni müşterilerle sözleşmesinin sona ermesinden sonra da önemli menfaat elde etmesi, ii) acentenin oluşturmuş olduğu müşteri çevresiyle hâlihazırda yapılmış veya gelecekte yapılması beklenen sözleşmelerden kaynaklanan ücret hakkını kaybetmesi ve iii) hakkaniyet gereği denkleştirmenin ödenmesinin gerekmesi şartıyla acente müvekkilden uygun bir karşılık talep edebilmekteydi[393]. Avrupa Adalet Divanının 26.03.2009 tarih ve Az. C-348/07 numaralı Tamoil kararı[394] ile belirlenen ilkelere uyum sağlamak amacıyla AlmTK 89b hükmünde değişikliğe gidilmiştir. Söz konusu değişiklik ile acentenin ücret kaybı denkleştirme isteminin bir şartı olmaktan çıkarılmış, denkleştirme isteminin miktarının hesaplanmasında yer alan hakkaniyet değerlendirmesinin bir unsuru haline getirilmiştir[395,396].

[391] Erdem, Tek Satıcılık, s. 99; Ayan, Denkleştirme, s. 138.

[392] Ayan, Denkleştirme, s. 139.

[393] Çeviri: Ayan, Denkleştirme, s. 140.

[394] Söz konusu karar ile acentenin denkleştirme hakkının tespitinde ücret kaybı şartının belirleyici bir unsur olamayacağı açıkça ortaya konmuş olup, söz konusu şartın hakkaniyet değerlendirmesinde göz önüne alınacak bir unsur olduğu belirtilmiştir, (Akın, İrfan, "Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler", **AÜHFD**, 62 (3), Ankara, 2013, s. 638)

[395] Ayan, Özge, "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununun Acentelik Kısmında Getirdiği Yenilikler", **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. XII, S. 2, 2010, Basım Yılı 2012, s. 105, dn. 46; Akın, s. 637-638.

Denkleştirme isteminin azami tutarının nasıl hesaplanacağı[397] ve hangi koşullarda denkleştirme talebinin oluşmayacağı[398] da madde hükmünde açıkça hüküm altına alınmıştır.

Söz konusu hükmün tek satıcılar için uygulanıp uygulanamayacağı hususu eskiden hem öğretide hem de uygulamada çok tartışmalı olmakla birlikte günümüzde bu konuda bir tartışma kalmamıştır[399]. Federal Mahkeme Kararlarının istikrar kazandığı, hem Federal Mahkeme hem de öğreti tarafından kabul edilmiştir[400]. Böylelikle acenteliğe ilişkin hükümlerde düzenlenmiş olan denkleştirme isteminin, yapımcının dağıtım örgütü ile bütünleşmiş bayilere ve bir alt türü olan tek satıcılara da kıyasen uygulanması mümkün hale gelmiştir[401].

Konunun tartışmalı olduğu dönemde, söz konusu hükmün kıyasen uygulanamayacağını savunanlar; acentelik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi arasında ekonomik ve hukuksal açıdan önemli farklılıklar bulunduğunu

---

[396] Denkleştirme istemi hesabında getirilen bu yeni yaklaşım Kanun metnine fazla yansımamıştır. Şöyle ki; daha önceden AlmTK 89b/1/3'te yer alan acentenin ücret kaybı şartı, 2 inci bent olarak düzenlenmiştir. Ancak söz konusu hususa kanun gerekçesinde detaylı olarak yer verilmiştir, (Akın, s. 637-638).

[397] AlmTK m. 89b/2, *"Denkleştirme acentenin faaliyetlerinin son beş yıllık ortalamasına göre hesaplanacak yıllık komisyon veya diğer yıllık ödemeleri geçemez; sözleşme ilişkisinin daha kısa süreli olması durumunda faaliyet süresinin ortalaması esas alınır.",* (Çeviri: Ayan, Denkleştirme, s. 140.)

[398] AlmTK m. 89b/3, *"Denkleştirme talebi aşağıdaki koşullarda oluşmaz.*
1. Acente, acentelik sözleşmesini, müvekkilin feshi haklı kılacak bir davranışı olmaksızın feshetmemişse veya acentenin faaliyetinin devamı yaşlılık, hastalık dolayısıyla acenteden beklenmesi mümkün olmadığı durumda feshedilmişse;
2. Müvekkil acentelik sözleşmeni, acentenin sorumluluk doğurucu davranışından dolayı haklı nedenle feshetmişse,
3. Müvekkil ve acente arasında, acentelik sözleşmesinin sona ermesinden önce, üçüncü kişinin acentenin yerine sözleşmeye katılması hususunda anlaşma sağlanmışsa", (Çeviri: Ayan, Denkleştirme, s. 140.)

[399] İşgüzar, s. 161; Demir Gökyayla, s. 243, dn. 1140.

[400] Demir Gökyayla, s. 243, dn. 1140.

[401] Demir Gökyayla, s. 243, dn. 1140.

belirtmekteydi[402]. Karşıt olan bir diğer görüş ise; her iki sözleşmenin benzer unsurlar içerdiğinden bahisle bu hükmün ancak istisnai hallerde kıyasen uygulanabileceğini ifade edilmekteydi[403].

Alman Federal Mahkemesi II. Hukuk Dairesinin 11.12.1958 tarihli kararı ile aşağıda detayları belirtilen koşullar altında, AlmTK m. 89b hükmünün kıyasen tek satıcılar için de uygulanabileceği kabul edilerek konu açıklığa kavuşturulmuştur. Kıyasın kabul edilebilmesi için Alman Federal Mahkemesi ilke kararıyla tespit edilen koşullar:

i) Tek satıcı ile yapımcı arasındaki ilişki basit bir satıcı alıcı ilişkisini aşacak niteliklere sahip olmalıdır. Bu itibarla, tek satıcı yapımcının dağıtım örgütü ile bütünleşmesi adına, çerçeve niteliğindeki tek satıcılık sözleşmesi ile tek satıcıya belirli bir bölgede satış tekeli verilmelidir. Tek satıcı da bilgi verme, talimatlara uyma, fiyat bağlılığı ve rekabet yasağı gibi yükümlülükleri ile ekonomik anlamda acente ile karşılaştırılabilecek nitelikte yükümlülükler üstlenmelidir.

ii) Sözleşmenin sona ermesi ile tek satıcı müşterini çevresini derhal ve kolaylıkla yararlanılabilecek şekilde yapımcıya devretmeyi üstlenmelidir.

iii) Somut olayda tek satıcı korunmaya muhtaç olmalıdır[404].

Federal Mahkeme 16.2.1961 tarihli kararı ile daha önceden denkleştirme istemi için, müşteri çevresinin sözleşmenin sona ermesi ile yapımcıya devredileceğine ilişkin anlaşmayı tek başına yeterli görürken, söz konusu kararı ile tek satıcının korunmaya

[402] İşgüzar, s. 162.

[403] İşgüzar, s. 162.

[404] İşgüzar, s. 162-163; Erdem, Tek Satıcılık, s. 99; Demir Gökyayla, s. 252-253.

muhtaç olması şartına bağlayarak bu hakkı önemli ölçüde kısıtlamıştır[405]. Kararda ayrıca, tek satıcının faaliyetlerini önemli ölçüde kendi öz sermayesi ile yürütülmesi durumunda denkleştirme talebinin söz konusu olamayacağı da belirtilmiştir[406].

Denkleştirme istemine ilişkin bir diğer önemli karar ise Alman Federal Mahkemesinin 11.2.1977 tarihli ilke kararıdır. Söz konusu kararda ekonomik ilişkilerdeki gelişmeler ve değişiklikler dikkate alınarak; artık acentelerin genellikle kendi öz sermayeleri ile faaliyet gösterdikleri ve bu noktada acente ile tek satıcı arasında fark bulunmadığı belirtilerek, denkleştirme isteminde aranan tek satıcının önemli ölçüde kendi öz sermayesine dayanmaksızın faaliyet göstermesi şartı kaldırılmıştır[407]. Ayrıca, tek satıcının korunmaya muhtaç olmasını ispat etmesi şartı da kaldırılarak, artık aranmamaya başlanmıştır[408].

Denkleştirme istemine ilişkin tüm bu tartışmalar neticesinde Alman Federal Mahkemesince tespit edilen koşullar; i) tek satıcının yapımcının dağıtım örgütüyle bütünleşmesi ve ekonomik anlamda acente ile mukayese edilebilir yükümlülükleri yerine getirmesi, ii) tek satıcının, sözleşmenin sona ermesi durumunda müşteri çevresini devretme yükümlülüğü altına girmesi olup, söz konusu şartların birlikte bulunması gerekir[409].

[405] İşgüzar, s. 164.

[406] İşgüzar, s. 164.

[407] İşgüzar, s. 165-166.

[408] Demir Gökyayla, s. 254.

[409] Demir Gökyayla, s. 252-253.

B. İsviçre Hukukunda

İsviçre hukukunda, denkleştirme istemi hakkı Alman Hukukuna benzer bir şekilde, İsvBK m. 418u ile acentelere özgülenmiştir[410]. Tek satıcının denkleştirme istemi hakkının bulunup bulunmadığı, dolayısıyla söz konusu hükmün tek satıcılar için uygulanıp uygulanmayacağı İsviçre öğretisinde ve Yargı kararlarında da uzun yıllar tartışılmıştır[411,412].

Federal Mahkeme uzun yıllar söz konusu hükmün kıyasen uygulanamayacağı yönünde karar vermiş olup, 22.5.2008 tarihli bir kararı ile bu içtihadından vazgeçerek tek satıcının durumunun acenteye yaklaştığı hallerde İsvBK m. 418u'nun kıyasen uygulanabileceğine karar vermesiyle denkleştirme istemi hakkının tek satıcılar için uygulanması mümkün hale gelmiştir[413].

İsviçre Federal Mahkemesinin, 2008 tarihli yeni içtihadından önce vermiş olduğu kararlar ile Kanton Mahkemelerinin bazı kararları denkleştirme isteminin ele alınışı bakımından önem arz etmesi nedeniyle bu bölümde kısaca ele alınacaktır.

İsviçre Federal Mahkemesi 15.5.1962 tarihli kararında[414]; taraflar arasındaki tek yetkili satıcılık sözleşmesinde tek satıcının basiretli bir tacir olduğu ve yapımcıdan

---

[410] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 416, dn. 1195

[411] İşgüzar, s. 165-167; Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 416, dn. 1195; Demir Gökyayla, s. 244, dn. 1140; Ayan, Denkleştirme, s. 141; Altınok Ormancı, s. 453.

[412] Öğretide bazı yazarlar acenteye denkleştirme talep etme hakkının tanınmasına karşı çıkmıştır. Zira söz konusu hakkın sosyal korumadan kaynaklandığı ve acenteyi diğer bağımsız tacir yardımcılarından avantajlı konuma getireceği belirtilmiştir, (Gautschi, Georg, "Das Obligationenrecht", **Berner Kommentar**, Band VI, Bern, 1964, s. 330-331, [Ayan, Denkleştirme, s. 141 ve Şenol, s. 245'ten naklen]).

[413] Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 416; Demir Gökyayla, s. 249, dn. 1153; Altınok Ormancı, s. 453.

[414] İşgüzar, s. 166; İsviçre Federal Mahkemesi 15.5.1962 tarihli kararı incelenirken Erdem, Makaleler, s. 78-80'de yer alan çeviriden faydalanılmıştır.

kendi hesabına satacağı malları satın aldığından ötürü sözleşmenin acentelik sözleşmesinden ayrıldığı ifade edilmiştir. İsvBK m. 418u uyarınca, acentenin faaliyetleri sebebiyle müvekkilin müşterilerini önemli ölçüde arttırması ve sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da müvekkilin faydalanmaya devam etmesi sebebiyle makul bir tazminatın talep edilebileceğine ilişkin hükmün, tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanmasını kabul etmemiştir.

Kararın dayanağı olarak iki husus belirtilmiştir. İlki; müşteri tazminatının temelindeki ekonomik değerin, acentelik sözleşmesinin aksine tek satıcılık sözleşmesi süresince veya sonunda müvekkile kazandırılmadığıdır. İkincisi ise; tüm borçlarını ifa etmiş bir tarafın, karşı tarafın ifa sebebiyle elde ettiği menfaatleri sözleşmenin sona ermesinden sonra denkleştirilmesinin "yeni ve istisnai bir ilke" olduğu ve bu yeni ilkenin genişletilerek tek satıcılık sözleşmesine uygulanamayacağıdır.

Söz konusu hükmün acente yararına bir ayrıcalık olarak getirildiği ve aksi halde sözleşmenin bir tarafının fayda sağladığı tüm sözleşmelerde[415] uygulanma yoluna gidileceği ifade edilmiştir.

Federal Mahkemenin bu doğrultuda başka kararları olmakla birlikte, İsvBK m. 418u'nun tek satıcılık sözleşmesi için kıyasen uygulanmasını ilkesel anlamda reddetmediği kararları da mevcuttur[416]. Söz konusu kararlarda, İsvBK m. 418u'nun acentenin menfaati için oluşturulduğu ve tek satıcılık sözleşmesi için uygulanabilir olup olmadığının incelenmesi gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca, başka bir kararında söz konusu hükmün acente lehine olduğu ve başka "iş arkadaşlarının" yararlanamayacağı

[415] Vekil, işçi, satış müdürü, mühendis, fabrika müdürü, ticari vekil veya banka müdürü, temsilci, seyyar tüccar memuru vb.

[416] Erdem, Makaleler, s. 31; Altınok Ormancı, s. 458.

belirtilmektedir. Ancak yapımcının "çok geniş kontrol yetkisini haiz olduğu ve tek satıcıyı kendi satış organizasyonuna entegre olmaya, bilgi vermeye ve müşteri portföyünü sözleşmenin sonunda kendisine devretmeye zorlama hakkını saklı tuttuğu"[417] gibi istisnai durumlarda sorunun çözümü hakkında tereddütte kalınmıştır. Söz konusu hükmün tek satıcılar için kıyasen uygulanmasının ancak uygulanmamasının hakkaniyet ilkesine önemli bir aykırılık oluşturduğu durumlar için öngörüldüğü ifade edilmiştir[418].

Federal mahkeme vermiş olduğu kararlarla, İsvBK m. 418u'nun tek satıcılık sözleşmesi için kıyasen uygulanmasını ilkesel olarak reddetmemiş, müşteri çevresinin yapımcıya devredilmemesi sebebiyle hükmün kıyasen uygulanmasını kabul etmemiştir[419]. Bir diğer ifadeyle, belli özel şartların gerçekleşmesi durumunda tek satıcılık sözleşmesi için müşteri tazminatının, İsvBK m. 418u'nun kıyasen uygulanması suretiyle geçerli olabileceği yönünde karar verilmiştir. Söz konusu özel şartlar; müvekkilin tek satıcı üzerindeki sıkı kontrolü ile müşteri çevresinin sözleşmenin sona ermesi ile birlikte müvekkilin satış organizasyonuna dâhil edilmesidir[420].

Kanton Mahkemeleri[421] Federal Mahkeme gibi tek satıcıların İsvBK m. 418u hükmüne dayanan müşteri tazminatı taleplerini reddetmekle birlikte, kararlarında önemli sonuçlara da varmışlardır. Neuchatel Kanton Mahkemesinin 1995 tarihli bir kararında; tek satıcılık sözleşmesinin *sui generis* bir sözleşme olduğu belirtilerek,

[417] Erdem, Makaleler, s. 31.

[418] Erdem, Makaleler, s. 30-31.

[419] Erdem, Makaleler, s. 31; Altınok Ormancı, s. 458.

[420] İsviçre Federal Mahkemesinin 1978 tarihli kararı, (Çeviri: Erdem, Makaleler, s. 81-84); Erdem, Makaleler, s. 31

[421] Saint-Gale Kanton Mahkemesi, Cenevre Kanton Mahkemesi, Tessin Kanton Mahkemesi ve Argovie Kanton Mahkemesi.

sözleşmede tek satıcı lehine müşteri tazminatına ilişkin bir hükmün bulunması durumunda, İsvBK m. 418u'nun doğrudan sözleşmeye uygulanamasa bile hükmün yorumlanmasında önemli olacağı vurgulanmıştır[422].

Valais Kanton Mahkemesi ise 1995 tarihli kararında, öğretideki görüşlere atıfta bulunmuş ve tek satıcı lehine müşteri tazminatına hükmederek önemli bir karar vermiştir. Söz konusu kararda, tek satıcının yapımcının markası için gösterdiği yoğun çaba neticesinde oluşan müşteri çevresi, yapımcının sözleşme süresince dolaylı olarak[423]; sözleşmenin sona ermesinden sonra ise kendisinin doğrudan ya da yeni tek satıcısı vasıtasıyla menfaat sağladığı belirtilmiştir. Bu itibarla İsvBK m. 418u'nun kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulanmasının, müşteri tazminatının hakkaniyete ve maddede belirtilen üst sınıra uygun olması şartıyla mümkün olacağı ifade edilmiştir[424].

Tek satıcının denkleştirme istemine ilişkin olarak öğretide büyük öneme sahip İsviçre Federal Mahkemesinin 22.5.2008 tarihli kararı ile İsvBK m. 418u'nun kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulanmasına karar verilmiştir. Söz konusu kararda, konuya ilişkin eski içtihat sonrasında öğretide oluşan görüşler ile Alman içtihadında istikrarlı bir şekilde tek satıcılar lehine müşteri tazminatına hükmedildiği dikkate alınmıştır[425]. Federal Mahkeme dağıtım sistemindeki gelişim ve farklılaşmaya dikkat çekerek, artık tek satıcının yapımcının satış organizasyonuna daha çok entegre olduğunu vurgulayarak

[422] Erdem, Makaleler, s. 32; Altınok Ormancı, s. 458.

[423] Söz konusu kararda tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra yapımcının müşterilerden fayda sağlamayacağı tezinin gerçekle uyuşmadığı önemle vurgulanmıştır, (Altınok Ormancı, s. 459).

[424] Erdem, Makaleler, s. 32-33; Altınok Ormancı, s. 459.

[425] Erdem, Makaleler, s. 33.

eski içtihadından vazgeçmiştir[426]. Söz konusu karar ile tek satıcılar lehine müşteri tazminatı ödenmesinin önü açılmıştır[427].

İsviçre Federal Mahkemesinin 22.5.2008 tarihli kararına ilişkin özet [428]*:*

Söz konusu kararın davacı taraflarını Çek hukukuna tabi 1991 yılında kurulan ve amacı çeşitli malların alım ve satımı olan A şirketi (1 inci davacı) ile merkezi Brastilava'da bulunan ve kozmetik ürünlerinin toptan ve perakende satımında faaliyet gösteren, Slovak hukukuna tabi B şirketi (2 nci davacı) oluşturmaktadır. A şirketi X tarafından, B şirketi ise X ve Y tarafından yönetilmektedir. Tek satıcılık veren ve davalı taraf olan Cenevre kantonu ticaret siciline kayıtlı C Anonim Şirketi ise kozmetik ürünler üretip satmakta, distribütörlere bu ürünler hakkında bilgi ve tavsiyelerde bulunmakta ve ünlü markaları işletmektedir.

Davalı C şirketi ile 1 inci davacı A şirketi arasında 3.3.1992 tarihinde bir dağıtım sözleşmesi akdedilmiş ve iş bu sözleşmenin 31.12.1994 tarihine kadar geçerli olduğu ve vadenin dolmasından 90 gün önce yazılı olarak feshedilmedikçe yıldan yıla yenileneceği hüküm altına alınmıştır. İş bu sözleşme ile davalı C şirketi, 1 inci davacı A şirketine bazı istisnalarla Çekoslovakya sınırları içerisinde markalı parfümlerin tek satıcılık hakkını vermiştir. Sözleşme ile tek satıcı; yıllık asgari miktarda mal alma, sürümü arttırma faaliyetlerine satışının asgari bir oranını ayırma, stok bulundurma, aylık olarak stoklar ve satışlar, müşterilerle yapılan sözleşmeler ve rakip firmaların faaliyetlerine ilişkin bilgi verme yükümlülüğü altına girmiştir. Ayrıca, tek satıcı,

[426] Erdem, Makaleler, s. 33; Yeniocak, Umut, **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, 2016, s. 144.

[427] Altınok Ormancı, s. 453.

[428] İsviçre Federal Mahkemesi 22.5.2008 tarihli kararı incelenirken Erdem, Makaleler, s. 95-112 ve Altınok Ormancı, s. 453-457'de yer alan çevirilerden faydalanılmıştır.

yapımcının yetkilileri tarafından defter ve kayıtlarının incelenmesi ile soruşturulma ve denetlenmeyi sağlama yükümlülüğü altına da girmiştir. Sözleşmede, tarafların bağımsız girişimci olarak faaliyet gösterdikleri ve iş bu sözleşme kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlerin taraflar arasında acentelik ilişkisinin kurulmasına sebep olmayacağı belirtilmiştir.

Çekoslovakya'nın ikiye ayrılmasından sonra, 8.1.1993 tarihinde dağıtım bölgesinin Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'yı kapsadığını içeren bir sözleşme değişikliği yapılmış ve 2 nci davacı B şirketi bu vesileyle kurulmuştur.

Davalı C şirketi, 25.6.2001 tarihli bildirimi ile 1 inci davacı A şirketi; 10.9.2001 tarihli bildirimi ile ise 2 nci davacı B şirketi ile arasındaki sözleşme ilişkisini 31.12.2001 tarihinden itibaren feshettiğini bildirmiştir. Davacılar gerçekleştirilmekte olan satışlar ile gelecekte yapılacak satışlardan kaynaklı kayıpları için talep ettikleri tutar üzerinde davalı ile anlaşamamışlar ve davacılar 6.11.2002 tarihinde Cenevre Mahkemelerinde C şirketi aleyhine dava açmıştır. Müşteri tazminatı olarak 1 inci davacı 170.197 Frank, 2 nci davacı ise 157.335 Frank'ın faiziyle birlikte ödenmesine karar verilmesini talep etmiştir. Bu kapsamda, davacılar kendi lehlerine İsvBK m. 418u'nun kıyasen uygulanmasını talep etmişlerdir[429].

[429] İsvBK m. 418u: Acente, faaliyetleri ile müvekkilinin müşteri sayısını hissedilir biçimde arttırmışsa ve müvekkil veya onun halefleri, müşterilerle olan bu iş ilişkilerinden sözleşme sona erdikten sonra bile önemli bir yarar sağlıyorsa, acente veya külli halefleri hakkaniyete aykırı olmadıkça, kendilerine uygun bir tazminatın ödenmesi hususunda hak sahibidirler ve bu tazminat hakkı, sözleşme ile ortadan kaldırılamaz (fıkra 1). Bununla birlikte bu tazminat, sözleşmeden doğan ve son beş yılın ortalamasına veya sözleşme daha kısa süreliyse, sürenin tamamına göre hesaplanan yıllık net kazancı aşamaz (fıkra 2). Sözleşme, acenteye yüklenebilir bir nedenle feshedilirse, hiçbir tazminat ödenmez (fıkra 3), (Çeviri: Altınok Ormancı, s. 456).

İlk derece mahkemesinde davacıların talepleri reddedilmiş, Cenevre Temyiz Mahkemesi Hukuk Dairesi de ilk derece mahkemesinin kararını onamıştır. Bunun üzerine davacılar, kararı temyiz etmişler ve Federal Mahkeme tazminat miktarının tespiti ve yargılama giderleri hakkında tekrar karar verilmesi amacıyla dosyayı Kanton Mahkemesine göndermiştir.

Federal Mahkeme kararında; müşteri tazminatının acentenin sözleşme süresince gösterdiği hizmetlere ilave bir gelir olmadığını, müvekkilin sözleşme sonrasında faydalanmaya devam edeceği ticari bir değerin karşılığı olduğuna hükmetmiştir. Aynı zamanda, portföy tazminatı ile acentenin uğradığı zararın giderilmesi değil, sözleşmenin sona ermesinden sonra da müvekkilin acentenin oluşturduğu müşteri çevresinden sağladığı kazancın karşılığının verilmesinin amaçlandığı belirtilmiştir.

İsvBK m. 418u maddesinin müşteri tazminatının ödenmesi için aradığı şartlar; i) müşteri sayısının önemli biçimde artması, ii) müvekkil veya müvekkil tarafından yetkilendirilmiş hak sahiplerinin bundan önemli fayda sağlamış olması ve iii) tazminatın hakkaniyete aykırı olmaması olup, şartların kümülatif nitelikte olduğu belirtilmiştir[430]. Ayrıca yukarıda incelenen Federal Mahkemenin 1962 tarihli kararı da ele alınmış ve kıyasen uygulamanın ancak yapımcının geniş kontrol hakkının bulunması ve tek satıcıyı kendi satış organizasyonuna entegre olmaya, bilgi vermeye ve müşteri portföyünü devretmeye zorunlu tutması durumunda mümkün olacağının vurgulandığı belirtilmiştir. Konu hakkındaki bir diğer önemli karar olan Valais mahkemesi kararı da incelenmiştir. Ayrıca müşteri tazminatının tek satıcılık sözleşmesine uygulanmasına ilişkin öğretideki görüşler de ele alınmış ve genel eğilimin tek satıcının durumunun

[430] Kararda, ilk iki şartın ispatı acenteye düşerken, müşteri tazminatının hakkaniyete aykırı olduğu veya acentenin yıllık kazanç miktarına göre indirilmesi gerektiğinin ispatının müvekkile düştüğü ifade edilmiştir.

acente ile karşılaştırılabilir olduğu hallerde dağıtıcıya müşteri tazminatının verilmesi yönünde olduğu ifade edilmiştir.

Federal Mahkeme doktrindeki görüşleri destekler nitelikte, 1962 tarihli içtihadın üretim ve dağıtım sektörlerini net bir şekilde birbirinden ayrıldığı klasik emtia ticareti modelini ele aldığını, ancak günümüz iktisadi sisteminde dağıtım sektörü ile üretim sektörünün birbirine entegre hal alan bir modele dönüştüğüne dikkat çekmiştir. Söz konusu modelde, malların satışına ilişkin pek çok alanda, hukuken ve iktisaden bağımsız, kendi nam ve hesabına hareket eden tacir yerini; sürekli olarak sağlayıcısına bağımlı olan ve bu kapsamda sağlayıcının şartlarına, satış fiyatına ve hatta getireceği bazı sınırlamalara uyma zorunda olan bir distribütöre bıraktığı ifade edilmiştir.

Bu kapsamda, öğreti ve içtihadın müşteri tazminatının tek satıcılık sözleşmesi için uygulanabilmesine ilişkin olarak öngörülebilir tüm durumları kapsayacak tek bir çözümün getirilmesinin uygun olmadığı görüşünde olduğu, İsvBK m. 418u hükmünün kıyasen uygulanmasının daha uygun olacağının genel kanaat olduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda, İsvBK m. 418u'nun kıyasen uygulanabilmesi için tek satıcının durumunun acente ile benzer olması, bir diğer ifadeyle tek satıcının acenteye yaklaşması gerektiği ve böylesi bir durum varsa acente ile tek satıcının eşit olarak değerlendirilmesi ve maddede belirtilen koşullar çerçevesinde müşteri tazminatı hakkı tanımasının doğru olacağı belirtilmiştir.

Ayrıca acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra müvekkilin elde edeceği kazancın karşılığı niteliğinde olan portföy tazminatının, aynı konumda olan yapımcı için uygulanmama nedeninin anlaşılır olmadığı ifade edilmiştir. Tek satıcının yapımcının markasının tanıtılması için büyük çaba sarf ettiği ve sözleşmenin sona ermesinden sonra da yapımcı tarafından yararlanacağından bahisle bu benzetmenin hakkaniyete uygun

olacağı belirtilmiştir. Ancak, tek satıcı lehine müşteri tazminatına hükmedilmesinin her zaman somut olayın koşullarına bağlı olduğu vurgulanmıştır.

Federal Mahkeme, İsvBK m. 418u hükmünün tek satıcılar için kıyasen uygulanabilmesi için madde hükmünde yer alan şartlara ilave şartlar aramıştır. Bu şartların bulunması durumunda müşteri tazminatına hükmedilmemesinin açıkça hakkaniyete aykırı sonuçlar doğuracağı belirtmiştir. Söz konusu ek şart; tek satıcının yapımcının dağıtım örgütüne entegre olmasıdır. 2008 tarihli dava konusu olayda bu koşul; tek satıcıların ciro, ürünler, yerel pazarın durumu, rakiplerin faaliyetleri gibi konularda bilgi verme zorunluluğu olarak ortaya çıkmıştır. İlave olarak; sözleşme konusu ürünlerin imajını belirli bir standartta tutmak amacıyla reklam stratejilerine ve yeni satış yerlerine ilişkin şartlar getirildiği de belirtilmiştir. Davacılar ayrıca müşteri bilgilerini davalıya bildirmekle yükümlü kılınmışlardır ki; bu durum sözleşmenin sona ermesiyle acentenin yapımcıya müşteri portföyünü devretmekle aynı anlama geldiği ve Alman mahkemelerinde de söz konusu koşulun tek satıcının portföy tazminatına hak kazanmasında belirleyici bir husus olduğu ifade edilmiştir.

Somut olayda ayrıca tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresinin kişisel müşteri[431] mi gerçek müşteri mi olduğu da incelenmiştir. Dava konusu olayda davacılar kendilerine münhasır satış hakkı tanınan Çek ve Slovak pazarında markalı parfüm satımını gerçekleştirmekte olup, malı satın alan kişilerin ürünü dağıtan davacılardan ziyade markaya önem vereceğinden ötürü somut olaydaki müşteriler "gerçek müşteri" olarak nitelendirilmiş ve İsvBK m. 418u'nun tüm şartları gerçekleşmiştir[432]. Davacılar

[431] Kişisel müşteri portföyü; tacirin bizatihi kendisine bağlı olan ve ona duyduğu güven üzerine kurulan müşteri ilişkilerini ifade eder.

[432] Alman terminolojisinde "Sogwirkung" olarak ifade edilen markanın çekim gücü ile bu markaya sahip olan ürünlerin münhasıran satış yetkisine sahip tacir (tek satıcı) yerine,

ayrıca piyasa ekonomisinin yeni olduğu bir ülkede sözleşme konusu markalı parfümlerin pazarlanması için uygun koşullar sağlamışlardır. Dolayısıyla markanın tanınmışlığı müşteri tazminatının reddini gerektirmediği, zira davacıların müşteri çevresini kendi çabalarıyla oluşturdukları ve sözleşme sonunda yapımcının müşteri çevresinden faydalanmaya devam edeceği belirtilmiştir. Bu itibarla, davacıların davalıya sağladıkları ekonomik değer için uygun bir tazminat ödenmesinin hakkaniyete aykırı olmayacağı ifade edilmiştir.

Yukarıda belirtilen nedenlerle davacıların İsvBK m. 418u'nun kıyasen tek satıcılık sözleşmesi için uygulanması talepleri yerinde bulunmuş ve tazminat miktarının acente için uygulanacak ilkelere göre belirlenmesine karar verilmiştir.

C. Avrupa Birliği Hukukunda

Avrupa Birliği hukukunda tek satıcılık sözleşmesine mahsus olarak bir düzenleme bulunmamakla birlikte, 18.12.1986 tarih ve 86/653/EEC sayılı Bağımsız Ticari Acentelere Dair Üye Devlet Hukuklarının Koordinasyonu Hakkında Konsey Direktifinin m. 17/1 uyarınca, üye ülkeler m. 17/2 veya m. 17/3 çerçevesinde, acentenin haklarını korumak amacıyla sözleşmenin sona ermesi durumunda tazminat ödenmesine ya da uğranılan zararın giderilmesine yönelik düzenleme yapacakları hüküm altına alınarak, ikili tercih hakkı öngörülmüştür.

Acentenin denkleştirme talebine ilişkin şartlar Direktifin m. 17/2 nci fıkrasında düzenlenmiş olup, müşteri tazminatı (denkleştirme talebi); i) Acentenin müvekkile yeni müşteriler kazandırması veya mevcut müşterilerin iş hacmini önemli ölçüde arttırması

markaya bağlı kalmasını ifade etmektedir. Markanın çekim gücünün sonucu olarak, tek satıcı markanın tanınması için gösterdiği tüm çabalardan, sözleşmenin sona ermesiyle markanın sahibi doğrudan faydalanacaktır, (Erdem, Makaleler, s. 109-110; Altınok Ormancı, s. 465).

ve müvekkilin sözleşmenin sona ermesinden sonra bu müşterilerden faydalanmaya devam etmesi, ii) Tazminat ödenmesinin somut olayın tüm özellikleri, özellikle de acentenin mahrum kalacağı komisyonlar bakımından, hakkaniyete uygun olması şartlarına bağlanmıştır[433]. Söz konusu şartlar hazırlanırken Alman hukukundan etkilenilmiştir[434].

Denkleştirme isteminin ödenmesi için acentenin fesih sebebiyle zarara uğraması şartı aranmamıştır. Ayrıca, acentenin denkleştirme istemi talebi sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içerisinde müvekkile bildirilmesi gerektiği, aksi halde acente bu hakkını kaybedeceği hususu ile denkleştirme talebinin miktarı ise acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı ödemelerin ortalamasını aşamayacağı da hüküm altına alınmıştır[435].

Ç. Fransız Hukukunda

"Sözleşme sonu tazminatı"[436] 23.12.1958 tarihli Kararname ile acentelere müvekkilin sözleşmeyi feshetmesi halinde uğranılan zararın denkleştirilmesi olarak tanınmış, 25.6.1991 tarihli 91-593 sayılı Kanun ile sözleşmenin sona ermesini de kapsayacak şekilde değiştirilmiştir[437].

1958 tarihli Kararnamede denkleştirme istemi, belirsiz süreli acentelik sözleşmelerinin müvekkil tarafından feshi ile sınırlandırılmış olup, Fransız Yargıtay'ı

[433]Avrupa Birliği Konseyinin 86/653/EEC sayılı Direktifi, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:31986L0653&from=EN (Erişim Tarihi: 17.03.2019)

[434] Erdem, Tek Satıcılık; s. 98.

[435] Erdem, Tek Satıcılık; s. 98; Ayan, Denkleştirme, s. 137.

[436] Erdem, Tek Satıcılık; s. 100.

[437] Erdem, Tek Satıcılık; s. 100-101; Ayan, Denkleştirme, s. 143

belirli süreli olup da sürekli yenilenen acente sözleşmelerine söz konusu hükmü uygulamamıştır[438].

Avrupa Birliği Konseyinin acente hukukunun yeknesaklaştırılması için oluşturulan 18.12.1986 tarihli ve 86/653/EEC sayılı Direktifine uyum için çıkarılan 1991 tarihli Kanunda da Yönergenin tanıdığı esneklikten faydalanılarak, uğranılan zararın denkleştirmesi sisteminde herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir[439]. Bu kapsamda, acentenin denkleştirme istemi; sözleşmenin müvekkilden kaynaklı olarak sona ermesi ile acentenin kayba uğraması koşullarına bağlanmıştır[440]. Acente tarafından oluşturulan müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesiyle birlikte müvekkilin yararlanabilecek olması şartı aranmamıştır[441].

Fransız hukukunda tek satıcılık sözleşmesine ilişkin herhangi bir yasal düzenleme bulunmamakla birlikte, denkleştirme isteminin tek satıcılık sözleşmesinde uygulanıp uygulanamayacağı hususu öğretide ve yargı kararlarında ele alınmıştır. Denkleştirme talebinin tek satıcı lehine uygulanması gerektiğini düşünenler; tek satıcının müşteri çevresini kaybetmesi ve ortak menfaate hizmet eden bir sözleşme ilişkisinin varlığını gerekçe gösterirken; aksi görüş tek satıcının bağımsız bir tacir olmasını ve sözleşmenin sınırlı bir kapsamı olduğunu ileri sürmektedir[442]. Bir diğer ifade ile tek satıcının bağımsız bir tacir olması sebebiyle müşteri çevresinin de tek satıcının malvarlığı olduğu ve müvekkile geçmeyeceği değerlendirilmektedir.

---

[438] Grignon, Philippe, **Le Foundement De I'indemnite De Fin De Contract Des Intermediaries Du Commerce**, Paris, 2000, s. 261-262, (Erdem, Tek Satıcılık, s. 101'den naklen).

[439] Erdem, Tek Satıcılık, s. 101.

[440] Ayan, Denkleştirme, s. 144.

[441] Ayan, Denkleştirme, s. 144.

[442] Erdem, Tek Satıcılık, s. 102. dn. 43.

Öğretide ve içtihatlardaki baskın görüş; denkleştirme talebinin kıyas yoluyla tek satıcılık sözleşmesine uygulanmasının reddi yönünde olmakla birlikte, özellikle sözleşme sonu rekabet yasağının bulunduğu ve müşteri çevresinin yapımcı ile tek satıcının birlikte geliştirildiği durumlarda yukarıda belirtilen gerekçelerle çelişkili bir durum arz ettiği ifade edilmiştir[443].

D. Belçika Hukukunda

Denkleştirme istemi Alman ve İsviçre hukukundan farklı olarak, Belçika hukukunda tek satıcılık sözleşmesine mahsus olarak Kanunla düzenlenmiştir[444]. Söz konusu düzenleme uyarınca belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesi makul bir fesih ihbar süresi içerisinde feshedilmelidir[445]. Aksi durumda, tek satıcının makul bir tazminat talep etme hakkı doğacaktır.

Tazminat miktarı hesaplanırken; sözleşmenin sona ermesi ile yapımcıya kalan ve tek satıcı tarafından önemli ölçüde arttırılan müşteri çevresin dikkate alınacaktır[446].

Söz konusu tazminat istemi yalnızca belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmeleri için düzenlenmiş olup, hükmün dolanılması amacıyla belirli süreli olarak akdedilen sözleşmelerin her yıl yenilenmek suretiyle uygulanmasının önlenmesi için ilave bir düzenleme getirilmiştir. Söz konusu düzenleme uyarınca; sözleşmenin üst üste iki kez

[443] Grignon, s. 260, (Erdem, Tek Satıcılık, s. 102'den naklen)

[444] Karayalçın, Mütalaalar, s. 90; Tek Satıcılık sözleşmelerinin olağan feshini düzenleyen 27.07.1961 tarihli "Belirsiz Süreli Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Tek Taraflı Sona Erdirilmesine İlişkin Kanun" 13.04.1971 sayılı kanunla değişikliğe uğramış olup, bu Kanunda yer alan hükümler 02.04.2014 tarihinde "Ekonomi Hukuku Hakkında Kanun"a derç edilerek önceki Kanun yürürlükten kaldırılmıştır, (Erdem, Milletlerarası Ticaret Hukuku, s. 389, dn. 1103).

[445] İşgüzar, s. 149-150; Erdem, Tek Satıcılık, s. 102.

[446] İşgüzar, s. 150; Erdem, Tek Satıcılık, s. 102.

yenilenmesi veya sözleşme hükümlerinden birinin zımnen iki kez uygulanmaya devam edilmesi durumlarında sözleşme belirsiz süreli hale gelecektir[447].

E. Hollanda Hukukunda

Hollanda Medeni Kanunu m.7:442'de acente lehine denkleştirme istemine ilişkin yasal düzenleme mevcuttur ve doktrinde söz konusu hükmün tek satıcı lehine kıyas yoluyla uygulanması gerektiği belirtilmektedir[448].

Utrecht Eyalet Mahkemesi 1995 tarihli kararında, taraflar arasında 14 yıl süren bayilik sözleşmenin sona ermesiyle birlikte, yapımcının müşteri çevresinden kolaylıkla yararlanabilecek olması sebebiyle, acenteye ilişkin denkleştirme istemi hükümlerini dava konusu olayda kıyas yoluyla uygulamıştır. Kararda acenteye ilişkin hüküm kıyasen uygulanırken, bayinin acente gibi yapımcı lehine müşteri çevresi yaratması yeterli görülmüş, Alman hukukundaki gibi bayinin yapımcının dağıtım ağına dâhil olması ve müşteri çevresinin devredilmesinin sözleşme ile üstlenilmesi şartına bağlı kılınmamıştır. Söz konusu karar Temyiz Mahkemesince de onaylanmıştır[449].

[447] Erdem, Tek Satıcılık, s. 102.

[448] Demir Gökyayla, s. 244, dn. 1140.

[449] Hermes, Josef, **Beendigung des Vertragshändlervertrags im deutschen und niederländischen Recht**, RIW 1999, s. 84, (Demir Gökyayla, s. 244, dn. 1140'tan naklen).

BEŞİNCİ BÖLÜM

TÜRK HUKUKUNDA DENKLEŞTİRME İSTEMİ

I. 6102 SAYILI TÜRK TİCARET KANUNU ÖNCESİNDEKİ DURUM

A. Öğretideki Görüşler

eTTK döneminde acentelik sözleşmesinde denkleştirme talebini düzenleyen özel bir hüküm bulunmamakla birlikte, eTTK m. 134'ün denkleştirme isteminin yasal dayanağını oluşturduğunu savunan görüşler bulunmaktaydı[450]. Tek satıcılık sözleşmesi bakımından ise sözleşmenin özel olarak düzenlenmemiş olması sebebiyle, denkleştirme talebine ilişkin de herhangi bir düzenleme bulunmamaktaydı[451].

Acentenin denkleştirme talebine ilişkin yasal boşluğun doldurulmasına ilişkin öğretideki temel görüş; sözleşmenin sona ermesi halinde taraflardan birinin ölümü, iflası veya kısıtlanması nedeniyle sona ermesi halinde münasip bir tazminatın acenteye veya onun yerine geçene verilmesini öngören eTTK m. 134/2'nin yeni bir düzenleme yapılıncaya kadar hakkaniyet ilkesi çerçevesinde geniş yorumlanarak uygulanmasıydı[452]. Görüşü savunanlarca ayrıca, madde metninde belirtilen sınırlamaların gereksiz olduğu ve denkleştirme tazminatının acentenin kusuru olmaksızın sözleşmenin sona erdiği tüm durumlarda ödenmesi gerektiği ifade

[450] Karayalçın, Ticaret Hukuku, s. 535; Arkan, 10. Bası, s. 215; Kayıhan, s. 152-156.

[451] Erdem, Tek Satıcılık, s. 103.

[452] Karayalçın, Ticaret Hukuku, s. 535; Kınacıoğlu, s. 72; Arkan, 10. Bası, s. 215-216; Ayhan, Rıza, **Ticari İşletme Hukuku**, 2. Baskı, Ankara, 2007, s. 670; Kayıhan, s. 152-156;

Tekinalp eTTK m. 134/2'nin belirli özel halleri düzenlemesi sebebiyle genel hüküm niteliğinde olan birinci fırkanın geniş yoruma tabi tutulması gerektiğini ifade etmektedir, (Tekinalp, Ü., s. 14).

edilmiştir[453]. Ancak bu hükmün özellikle tazminat verilmesini gerektiren haller ve tazminatın hesaplanması bakımından oldukça yetersiz olduğu da belirtilmiştir[454].

Karşı görüş ise genişletici yorumu reddetmekte ve eTTK m. 134/2'nin boşluğu doldurmak için yeterli olmadığını ifade etmekteydi[455]. Özellikle sözleşmenin her türlü sona erme halini kapsamaması, tazminat bakımından müşteri tazminatını hedeflememesi, tazminat miktarı bakımından da tatmin edici olmaması ve hükmün emredici nitelikte olmaması nedeniyle acente için arzu edilen korumayı sağlamadığı ifade edilmiştir[456,457]. Dolayısıyla acente lehine denkleştirme tazminatına ilişkin olarak, hakimin açık hüküm yokluğunda MK m. 1'in verdiği yetkiye dayanarak olumlu kanun boşluğunu doldurmasının daha uygun olacağı belirtilmiştir[458].

Denkleştirme isteminin tek satıcı lehine uygulanması hususu da öğretide önemle dikkate alınmıştır. Tek satıcılık sözleşmesinin Türk hukukunda özel olarak

[453] Arkan, 10. Bası, s. 216; Ayhan, s. 670.

[454] Karayalçın, Ticaret Hukuku, s. 534; Arkan, 10. Bası, s. 216; Kayıhan, s. 151; Tekinalp, Ü., s. 14.

[455] Poroy, Reha / Yasaman, Hamdi, **Ticari İşletme Hukuku**, Genişletilmiş ve Güncelleştirilmiş 10. Bası, İstanbul, 2004, s. 232-234; Yasaman, Hamdi, "Türk Ticaret Kanunu Tasarısında Hâkimin Genişleyen Rolü", **BATİDER**, C. XXV, S. 4, Ankara, 2009, s. 79-80; Teoman, Tacir Yardımcıları, s. 302; Erdem, Makaleler, s. 17; Sopacı, Birgül, "Sigorta Acentesinin Portföy Akçesi Hakkı", **Prof. Dr. Fahiman Tekil'in Anısına Armağan**, İstanbul, 2003, s. 450-451; Ayan, Denkleştirme, s. 121.

[456] Yasaman, s. 80; Erdem, Makaleler, s. 18; Karasu, s. 287; Ayan, Denkleştirme, s. 121.

[457] eTTK m. 134/2'nin denkleştirme istemi için kıyasen uygulanmasının sakıncaları Sopacı tarafından şu şekilde sıralanmıştır; i) madde hükmünde yer alan tazminat hakkının amacı ve kapsamı denkleştirme istemi (yazarın ifadesi ile portföy akçesi) ile uyumlu değildir, ii) denkleştirme istemi (portföy akçesi) talebi sözleşmenin sona ermesi ile tüm acentelere koşulsuz olarak tanınan bir hak olmayıp, yabancı hukuk sistemlerinde belirli şartlara tabi kılınmıştır. eTTK m. 134/2'nin kıyasen uygulanması durumunda söz konusu şartlar göz ardı edilmiş olacaktır, iii) zaman aşımı süresi bakımından eTTK m. 134/2'den kaynaklı talepler 5 yıllık süreye tabi iken, denkleştirme istemini (portföy akçesi) düzenleyen hükümler daha kısa sürelere tabidir, iv) eTTK m. 134/2'de belirtilen tazminat şartları denkleştirme isteminden (portföy akçesi) farklı olarak soyut nitelik arz etmektedir, (Sopacı, s. 457-458).

[458] Tandoğan, Borçlar Hukuku, s. 60; Erdem, Makaleler, s. 18; Gürzumar, s. 178; Kırca, s. 198; Karasu, s. 287; Kayıhan, s. 156; Şenol, s. 246.

düzenlenmemiş olması sebebiyle, başta sözleşmenin kurulması ve sona erme halleri olmak üzere acentelik sözleşmesine ilişkin kanuni düzenlemelerin tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği öğretide kabul edilmiştir[459].

Ancak denkleştirme talebine ilişkin olarak acente için dahi açık bir düzenlemenin bulunmaması, tek satıcı lehine kıyas yoluyla uygulanmasının önüne geçtiği ve bu kapsamda kanun boşluğunun doldurulması ve hukuk yaratmanın cesaretli bir yaklaşım olacağı öğretide ifade edilmiştir[460].

Dolayısıyla doktrinde tek satıcının denkleştirme istemi hakkı, Alman Ticaret Kanunu ve İsviçre Borçlar Kanunu'ndaki düzenlemeler ile yüksek mahkeme kararlarına atıfta bulunmak suretiyle kabul edilmekteydi[461].

Yasal boşluk sebebiyle doktrin tarafından doldurulan denkleştirme istemi koşulları; i) sözleşmenin tek satıcı/acentenin kusuru dışında bir nedenle sona ermesi, ii) tek satıcı/acentenin yeni müşteri çevresi yaratması veya mevcut olanı geliştirmesi, iii) sözleşmenin sona ermesinden sonra da yapımcının/müvekkilin müşteri çevresinden yararlanmaya devam etmesi ve iv) somut olayın koşullarının ve hakkaniyetin tazminatı haklı kılması olarak belirlenmiştir[462].

[459] Erdem, Makaleler, s. 19.

[460] Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 55.

[461] İşgüzar, s. 177; Erdem, Tek Satıcılık, s. 103; Erdem, Makaleler, s. 19.

[462] Erdem, Tek Satıcılık, s. 108; Kayıhan, s. 157-158.

B. Yargıtay'ın Görüşü

Yargıtay'ın acente ve tek satıcılık sözleşmeleri için denkleştirme istemine ilişkin kararları bulunmakta olup, konunun yargı tarafından nasıl ele alındığının incelenmesi bakımından önem arz etmektedir.

Acentelik sözleşmesinde denkleştirme talebine ilişkin Yargıtay 11. Hukuk Dairesinin 20.06.1996 tarih ve E.2084 / K.4544 sayılı kararında[463] özetle; acentelik sözleşmesinin feshinden sonra acentenin, sözleşme döneminde oluşturduğu uzun süreli sigorta sözleşmesi nedeniyle, sigorta ettirenin sigortacıya ödeyeceği primlerden ötürü bir hak talebinde bulunup bulunamayacağı hususu incelenmiştir. Söz konusu talebin doktrinde ve uygulamada "portföy tazminatı" olarak nitelendirildiği, ancak tahsil imkanının eTTK'nın sigorta hükümlerinde ve Sigorta Murakabe Kanunu'nda[464] düzenleme olmaması sebebiyle mümkün olmadığı ifade edilmiştir. Bu nedenle dava konusu olayın çözümünde eTTK'nın acentelik hükümleri ile TBK'nın sözleşmenin fesih hükümlerinin uygulanmasının zorunlu olduğu belirtilmiştir. Bu itibarla öğretideki görüşler ve İsvBK m. 418u dikkate alınarak müvekkil tarafından son verilen acentelik sözleşmesi için acenteye uygun bir denkleştirme verilmesinin hakkaniyete uygun olacağına hükmedilmiştir. Yargıtay söz konusu kararına kusur prensibinin istisnasını

[463] Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı (www.corpus.com.tr; Erişim Tarihi: 20.03.2019); Yargıtay'ın benzer değerlendirmesi için bkz. 11. HD. 25.12.1996 tarih ve E.6699 / K.9192 sayılı kararı, (HukukTürk Hukuk Veri Tabanı [(www.hukukturk.com; Erişim Tarihi: 09.04.2019)]).

[464] 03/06/2007 tarih 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu m. 45 ile 21/12/1959 tarihli ve 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu yürürlükten kaldırılmıştır. Sigortacılık Kanunu m. 37'de diğer mevzuatta mülga 21/12/1959 tarihli ve 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanununa yapılan atıfların, Sigortacılık Kanununun ilgili maddelerine yapılmış sayılacağı hüküm altına alınmıştır.

oluşturan eTTK m. 134/2'yi geniş yorumlayarak ulaşmıştır[465]. Olumlu kanun boşluğunu MK m. 1 uyarınca doldurmayı tercih etmemiştir[466].

Yargıtay 11. Hukuk Dairesinin 10.05.1996 tarihli ve E.2189 / K.3335 sayılı bir diğer kararına[467] konu olayda; acentelik sözleşmesinin haksız şekilde feshedildiğini ileri süren sigorta acentesi, sözleşme öncesinde kendisi tarafından gerçekleştirilen sigorta sözleşmelerine ilişkin olarak, sözleşmenin sona ermesinden sonra sigortacının tahsil ettiği primlerden ötürü kendisine komisyon ödenmesi talebini içermektedir. Yargıtay bir önceki kararındaki esaslara dayanarak davacı lehine portföy tazminatına hükmetmiştir.

Yargıtay'ın söz konusu kararları "portföy tazminatı" konusunda kanun boşluğu olduğunu ve doldurulması gerektiğini belirtmesi sebebiyle ilkesel nitelikte olmakla birlikte, karara konu talepler esas itibarıyla uzun dönemli sigorta sözleşmelerinden doğan prim komisyon alacağı olup, portföy tazminatı niteliğinde değildir[468].

Yargıtay tarafından, tek satıcılık sözleşmesinde denkleştirme istemi ilk kez 19. Hukuk Dairesinin 04.05.2000 tarih ve E.7724 / K.3470 sayılı kararında[469] incelenmiştir. Karara konu uyuşmazlıkta özetle; 05.03.1956 tarihinde taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesi kurulmuş ve yapımcının 01.04.1997 tarihli fesih bildiriminde öngörülen 31.07.1997 tarihine kadar sözleşme devam etmiştir.

[465] Yasaman, s. 80; Tekinalp, Ü., s. 10-11; Karasu, s. 287; Badak Aybar, s. 173.

[466] Yasaman, s. 80; Tekinalp, Ü., s. 10-11; Karasu, s. 287.

[467] Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı (www.corpus.com.tr; Erişim Tarihi: 20.03.2019).

[468] Erdem, Makaleler, s. 11; Tekinalp, Ü., s. 5, 9-10; Demir Gökyayla, s. 245, dn. 141; Ayan, Denkleştirme, s. 125.

[469] Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı (www.corpus.com.tr; Erişim Tarihi: 20.03.2019).

Kararda tek satıcının sözleşmenin sona ermesi durumunda talep edebileceği denkleştirme istemine ilişkin açıklama şu şekildedir;

> *"Tek satıcılık sözleşmesinin haklı nedenle feshi haricinde sözleşmede öngörülen veya makul bir sürede fesih halinde müşteri çevresini kaybeden ve ekonomik bakımdan güç durumda kalan tek satıcının bu nedenle tazminat isteyebileceğine dair yasal bir düzenleme mevcut değildir. Ancak, öğreti (Tandoğan, Haluk; Borçlar Hukuku, Özel Borç ilişkileri C.I/1 İstanbul 1988, s. 59,60;İşgüzar, Hasan; Tek satıcılık sözleşmesi Ankara 1989, s. 177; Yavuz, Cevdet: Türk Borçlar Hukuku 1.Cilt İstanbul 1989 s. 29; Tekinalp Ünal; Türk Hukukunda Acentanın Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr.Ali Bozere Armagan, Ankara 1998, s. 17) ve uygulamada (11.H.D, 25.12.1996, 6699/9192) bu konuda boşluk bulunduğu, portföy tazminatı istenebileceği kabul edilmektedir".*

Bu itibarla kararda, davacının sözleşme süresince davalı firmanın Drager marka tıp ürünlerini Türkiye pazarında tanıtarak sürümünün arttırılmasına katkı sağladığı ve bu vesileyle müşteri çevresini tamamen veya önemli derecede genişlettiği belirtilmiştir. Sözleşmenin davalı tarafından haklı nedenle feshi durumu hariç olmak üzere, tek satıcıya uygun bir tazminat ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğuna karar verilmiştir.

Müşteri tazminatının belirlenmesindeki yöntem olarak ise; tek satıcının sözleşme süresinde oluşturduğu müşteri çevresi dikkate alınarak talep edebileceği tazminat miktarının uzman bilirkişi kurulunca verilecek rapora göre tespit edilmesinin uygun olacağı belirtilmiştir.

Yargıtay'ın tek satıcının sözleşmenin sona ermesi durumunda denkleştirme tazminatı talep edebileceğini ortaya koyması bakımından, bu karar Türk hukuku için

ilkesel nitelikte bir karardır[470]. Söz konusu kararda sözleşmedeki boşluktan bahsedilmemiş olup, denkleştirme istemi tek satıcının bir hakkı olarak görülmüştür[471].

II. 6102 SAYILI TÜRK TİCARET KANUNUNDA DENKLEŞTİRME İSTEMİ

A. Genel Olarak

13.01.2011 tarih ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu m. 122[472] ile acentenin denkleştirme istemi kanuni düzenlemeye kavuşmuştur. Kanun'un gerekçesinde; acentenin denkleştirme talebinin Türk öğretisi tarafından kabul edildiği ifade edilerek, bir önceki alt bölümde detayları belirtilen Yargıtay'ın 1996 tarihli kararıyla olumlu

[470] Erdem, Makaleler, s. 13; Demir Gökyayla, s. 246.

[471] Demir Gökyayla, s. 246.

[472] **II - Denkleştirme istemi**

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

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

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

c) Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa,

acente müvekkilden uygun bir tazminat isteyebilir.

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

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

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

(5) Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.

kanun boşluğunu doldurarak hukukun geliştirilmesi yönünde ilkesel nitelikteki bir karar verdiği ve içtihadın yerleştiği belirtilmiştir[473].

Gerekçede söz konusu maddenin, Avrupa Birliği Hukukunda denkleştirme talebinin düzenlendiği 18.12.1986 tarih ve 86/653/EEC sayılı Direktif temelinde, ancak AlmTK m. 89b ve İsvBK m. 418u hükümlerine benzer şekilde düzenlendiği ifade edilmiştir. TTK m. 122/5'te söz konusu denkleştirme istemi hakkının, hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık ile benzeri tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerine de uygulanacağı açıkça düzenlenmiş olmasına karşın, AlmTK m. 89b ve İsvBK m. 418u'da söz konusu hükümlerin tek satıcılık sözleşmesine doğrudan veya kıyasen uygulanabileceğine ilişkin açık bir hüküm bulunmamaktadır[474].

Gerekçede, acente ile tek satıcı ve diğer müvekkile "yeni" müşteri kazandıran sürekli iş yapma ilişkileri arasında denkleştirme talebi yönünden farklılığa gidilmesinin haklılık ve adalet temelinin zayıf olması sebebiyle söz konusu fıkranın öngörüldüğü belirtilmektedir[475]. Bu kapsamda, tek satıcının müvekkile olan bağlılığının acenteye kıyasla daha az olduğu yönündeki itirazların, tek satıcının işletme ile "arızi" sınırı aşan düzeyde iş yapması sebebiyle gücünü yitirdiği ifade edilmiştir. Ayrıca "devamlılık" unsurunun rekabetin korunması hukukunda sempati ile karşılanmadığı ve "devamlı" sayılamayan hizmetlerin de "yeni" müşteri sağlayabileceği belirtilmiştir[476].

[473] TTK Komisyon Raporu, s. 106.

[474] Demir Gökyayla, s. 247; Yeniocak, s. 143.

[475] TTK Komisyon Raporu, s. 107.

[476] TTK Komisyon Raporu, s. 107.

B. TTK m. 122'nin Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanması

Acentelik sözleşmesine ilişkin olarak öngörülen denkleştirme isteminin TTK m. 122/5 uyarınca tek satıcılara da uygulanabilmesi için, öğretide ve yargı kararlarında alt başlıklarda detayları verilen üç koşulun araması gerektiği belirtilmiştir. Her ne kadar TTK m. 122/5'te yalnızca hakkaniyet koşulu yer almış olsa da, mehaz kanun uygulaması ve Yargıtay kararları çerçevesinde tek satıcılık sözleşmesiyle tek satıcıya tekel hakkının verilmiş olması ve sözleşmenin sona ermesiyle müşteri çevresinin yapımcıya devredilmesi diğer iki koşul olarak ortaya çıkmıştır[477].

Önemle belirtmek gerekir ki, TTK122/1/c'de acentenin denkleştirme isteminde bulunabilmesi hakkaniyete uygun düşmesi koşuluna bağlanmış olmakla birlikte, denkleştirme isteminin tek satıcıya uygulanması bakımından hakkaniyet şartı TTK m. 122/5'te ilave koşul (ikinci kez hakkaniyet) olarak zikredilmiştir[478].

i. Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme İsteminin Hakkaniyete Uygun Olması

TTK m. 122/5 uyarınca denkleştirme isteminin hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi hâlinde de uygulanacağı hüküm altına alınmakla birlikte, hakkaniyete uygunluk koşulunun hangi hallerde sağlanmış olacağına ilişkin açıklık bulunmamaktadır[479].

Tek satıcı lehine denkleştirme isteminin kavramsal olarak hakkaniyete uygun olduğu öğreti ve yargı kararlarında açıkça ifade edilmektedir. Zira tek satıcının sürümü

[477]Kaya, A., s. 242, 281; Demir Gökyayla, s. 251-253; Demir, s. 406.

[478] Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 848; Kaya, A., s. 242; Demir, s. 404.

[479] Demir Gökyayla, s. 254.

arttırma ve reklam yapma yükümlülüklerinin sonucu olarak tek satıcılık sözleşmesine konu malların satışı gerçekleşir. Hatta sürümü arttırma yükümlülüğü uygulamada ve öğretide önerilen örnek sözleşmelerde önemli hükümlerin başında gelmektedir[480].

Tek satıcılık sözleşmelerinin asıl amacı; tek satıcının sözleşme bölgesine yerleştirilmesi suretiyle o bölgede malların olabildiğince çok satılmasının sağlanmasıdır. Sürümün istenilen düzeyde olmaması durumunda sermayesi, bir diğer ifadeyle ticari geleceği risk altında olan taraf tek satıcı olup, özellikle sözleşmenin sona ermesi durumunda tek satıcıya hiçbir hak vermeyen standart sözleşmelerde tek satıcının ticari hayatının büyük bir risk altında olacağı açıktır[481].

Başta yabancı bir pazarda tutunma durumu olmak üzere, yapımcılar sözleşme konusu malların tek satıcının yoğun çabaları neticesinde satıldığını bilmektedirler. Bu nedenle, malların fiyatını %30'lara varacak indirim oranlarıyla, karlarını azaltarak ve başta kredi riski olmak üzere sözleşmeden kaynaklı riskleri üstlenerek gerçekleştirmektedirler[482].

Tek satıcılık sözleşmesine konu olan mallar daha ziyade ilgili pazarda kendisine yer edinmiş markalı mallar olmaktadır. Bu nedenle markalı malların kendi müşteri çevrelerini daha önceden yarattığı ve hatta tek satıcının müşteri çevresinden yararlandığı ileri sürülse de, özellikle uluslararası dağıtım sözleşmelerinde durum aksi yönde olabilmektedir. Şöyle ki; tek satıcılar uluslararası mal dağıtımında daha ziyade pazara yeni giren ve yüksek sürümü olmayan malların dağıtımını üstlenir ve tek satıcının sözleşme konusu pazara yerleştirilmesindeki amaç markanın müşteri çevresinin

[480] Küstner/ Thume, 1998, N. 1194, (Demir Gökyayla, s. 254, dn. 1169'dan naklen).

[481] Demir Gökyayla, s. 255.

[482] Demir Gökyayla, s. 255.

oluşturulması ve geliştirilmesidir. Bu itibarla, tek satıcılık sözleşmeleri genellikle yapımcının kendi yavru şirketi veya şubesini kurmasından önceki dönemde, yüksek ticari risklerin yapımcı tarafından doğrudan üstlenilmemesi amacıyla akdedilmektedir[483].

Esas itibarıyla markalı malların reklam faaliyetlerini yürütmek özellikle uluslararası ticarette pazar hakkında bilgi ve tecrübe sahibi olan tek satıcıya bırakılmaktadır. Tek satıcı sözleşme konusu malların reklam faaliyetlerini yürütürken mecburen malların markasının sahibini göstermekte olup, kendi işletmesi için reklam yapma imkânı azalmaktadır. Tek satıcının pazarda yapmış olduğu reklam faaliyetlerinin sonucunda, yapımcının bağımlı bir organı gibi intiba bırakmasının yanında, yoğun bir satış ciddiyeti ve servis güvenilirliği sunar[484]. Markanın pazara yerleşmesi ve müşteri çevresinin oluşmasından sonra alıcılar tek satıcının işletmesinden ziyade markaya bağlı hale gelirler. Dolayısıyla, sözleşmenin sona ermesiyle değişen tek satıcı müşteri tercihlerini etkilemez ve tek satıcı müşterilerini yapımcı lehine olacak şekilde kaybeder[485]. Bu itibarla, tek satıcının geniş bir bölgede oluşturduğu müşteri talebi, acentenin oluşturacağı sınırlı müşteri talebine göre sürümün arttırılması bakımından çok daha katkı sağlayıcı niteliktedir[486]. Yapımcının tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresinden uzun süre faydalanmaya devam edecek olması sebebiyle, tek satıcı lehine denkleştirme istemi ile bu ediminin karşılığı sağlanmaya çalışılır[487].

---

[483] Demir Gökyayla, s. 256.

[484] Huber, s. 84, (Demir Gökyayla, s. 257, dn. 1176'dan naklen).

[485] Demir Gökyayla, s. 258.

[486] Demir Gökyayla, s. 257.

[487] Demir Gökyayla, s. 258; Yargıtay 19. HD. 21.03.2008 tarih ve E.9285 / K.2759 sayılı kararında tek satıcının markaya katkısı "*...marka ürünlerini Türkiye Pazarında tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunduğunun anlaşılmasına, bu şekilde müşteri çevresini*

ii. Tek Satıcının Müşterilerini Yapımcıya Devretmeyi Üstlenmesi

Bir önceki başlıkta ifade edildiği üzere tek satıcının denkleştirme isteminin hakkaniyete uygun olduğu öğreti ve yargı kararlarında kabul edilmektedir. Bu kapsamda TTK m. 122/5'te de tek satıcının denkleştirme isteminin karşılanmasında, talebin hakkaniyete aykırı olmaması dışında başka bir koşul aranmamaktadır. Ancak yukarıda belirtildiği üzere tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresini yapımcıya devretmeyi üstlenmesi ve yapımcının müşteri çevresinden hemen ve kolaylıkla yararlanabilmesi gerekmektedir[488,489].

Denkleştirme isteminin *ratio legis*'i tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesiyle birlikte yapımcının tek başına faydalanacak olmasıdır[490]. Dolayısıyla TTK m. 122/5'te de açıkça bir hüküm bulunmamakla beraber tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra tek satıcının müşteri çevresini devretmemesi durumunda denkleştirme ödemesi hakkaniyete uygun olmayacaktır.

---

tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödemesinin hakkaniyet gereği olmasına…" şeklinde belirtilmiştir, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 20.03.2019).

[488] Kaya, A., s. 281; Demir Gökyayla, s. 258.

[489] Kural olarak tek satıcı acenteden farklı olarak oluşturmuş olduğu müşteri çevresini yapımcıya devretme yükümlülüğü altında değildir. Bu husus İsviçre Federal Mahkemesinin bir kararında "*…tek satıcılık sözleşmesinde kural olarak müşterilerin yapımcının müşterisi haline gelmesi söz konusu değildir, meğerki yapımcı, geniş bir denetim yetkisini elinde tutsun, tek satıcıyı kendi dağıtım organizasyonuna entegre olmak zorunda bıraksın ve onu, bilgi vermek ve sözleşmeden sonra müşteriyi devretmek yükümlülüğü altına soksun…*" şeklindedir, (Gürzumar, s. 176-177). Alman Federal Mahkemesinin benzer bir kararı ise; *"…Bu kuralın (AlmTTK m. 89) örnekseme yoluyla uygulanabilmesi için tek satıcının sözleşmenin bitiminde sözleşme süresince kazandığı müşteri çevresini yapımcıya devretmesi de gereken şartlardan bir tanesidir…*" şeklindedir, (İşgüzar, s. 163).

[490] Demir Gökyayla, s. 259.

Tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresini devretmeyi üstlenmemesi durumunda, müşteri çevresini yapımcı için değil bizatihi kendisi için yaratmış olacak ve denkleştirme isteminde bulunamayacaktır[491].

Tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcının müşteri çevresini devretme yükümlülüğü genellikle yer almamaktadır[492]. Alman öğretisinde, Alman Federal Mahkemesinin AlmTK m. 89b'nin kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulanması için müşteri çevresinin devredilmesi koşulunu aramasından sonra tek satıcılık sözleşmelerinde, tek satıcının müşterilerinin adreslerini bildirme yükümlülüğüne ilişkin hükümlerin kullanılmadığının tespit edildiği belirtilmiştir[493].

Ancak öğretide, tek satıcılık sözleşmelerinde müşteri çevresinin devredileceğine ilişkin açık hükümler bulunmasa dahi sözleşmenin bütününden veya tarafların uygulamalarından, tek satıcının müşteri çevresini devretmeyi üstlendiğinin kabul edilebileceği ifade edilmiştir[494]. Alman Federal Mahkemesi de bir kararında, yapımcının müşteri çevresini kullanmaya devam edebilmesi imkânını yeterli görmüş ve sözleşmede açık hüküm olmasa dahi müşteri çevresinin devredildiği sonucuna varılacağına karar vermiştir[495]. Bu noktada özellikle tek satıcının bilgi verme yükümlülüğünün ifası sırasında yapımcının, müşterilere ilişkin bilgilere ulaşmış olabileceği belirtilmiştir[496]. Bu itibarla öğretide, sözleşmede açıkça kararlaştırılmış olmamasına karşın, tek satıcının yaptığı tüm sözleşmeleri bildirmekle ya da müşteriler hakkında düzenli bilgi vermekle

[491] Canaris, Claus-Wilhelm, **Handelsrecht**, Ba.23, München, 2000, N. 25, (Demir Gökyayla, s. 259, dn. 1183'ten naklen); Kaya, A., s. 282.

[492] Ayan, Denkleştirme, s. 109.

[493] Demir Gökyayla, s. 259, dn. 1185.

[494] Demir Gökyayla, s. 259.

[495] Demir Gökyayla, s. 259, dn. 1186.

[496] Söz konusu durum, tek satıcının bilgi verme yükümlülüğünün müşterilere ait isim, adres gibi bilgileri yapımcıya bildirmeyi kapsadığı durumlarda söz konusu olabilmektedir.

yükümlü oluğu durumlarda, tek satıcının müşteri çevresini devretmeyi üstlendiği kabul edilmektedir[497]. Benzer şekilde tek satıcının yapımcının belirlediği reklam ajansıyla çalışması ya da müşteri bilgilerinin paylaşıldığı veri tabanına dâhil edilmesi durumlarında da müşteri çevresinin devri gerçekleşmiş olacaktır.

Bu kapsamda yapımcının müşteri çevresinden gerçekten yararlanabilecek durumda olması önemli olup, müşteri çevresinin sözleşmenin sona ermesiyle mi yoksa sözleşme sırasında tek satıcının bilgi verme yükümlülüğü kapsamında mı devredildiğinin arasında bir farkı bulunmamaktadır. Aynı zamanda, yapımcının müşteri çevresinden yararlanma imkânının varlığı müşteri çevresinin devredilmiş olması için yeterli olup, yapımcının fiili kullanım durumu ya da şekli önemli değildir[498].

Denkleştirme isteminin varlığı için müşteri bilgilerinin eksiksiz bir biçimde iletilmesi gerekmediği gibi, sözleşmede müşteri çevresinin devrine ilişkin hüküm olmasına rağmen yapımcının müşteri bilgilerini almaması müşteri çevresinin devredilmediği ve dolayısıyla denkleştirme isteminin ortadan kalktığı anlamına gelmez[499]. Zira önemli olan yapımcının müşteri çevresinden yararlanması olup, bu bilgilerin alınmasını gereksiz görmesi veya müşteri ilişkilerini devam ettirebileceğini düşündüğünden almak istememesi önemli değildir. Bu durum özellikle, yapımcının tek satıcının çalışanlarını veya temsilcisini satış organizasyonuna dahil ettiği durumlarda ortaya çıkmakta olup, yapımcı zaten müşteri çevresinden faydalanacağından hareketle müşteri bilgilerini almaktan imtina etmektedir[500].

---

[497] Demir Gökyayla, s. 261.

[498] Demir Gökyayla, s. 261-262.

[499] Demir Gökyayla, s. 262.

[500] Ebenroth, Carsten Thomas / Boujong, Karlheinz / Joost, Detlev, **Handelsgesetzbuch,** C.1 § 1-324a, München, 2002, N. 23, (Demir Gökyayla, s. 263'ten naklen)

Tek satıcının müşteri isimlerini bildirilmesiyle ilgili olarak uygulamada, bu bildirimin sözleşmede belirlenen bir yükümlülüğün ifası şeklinde olması gerektiği belirtilmiştir. Söz konusu görüşe göre; tek satıcının kendi iradesi ile müşteri bilgilerini yapımcıya bildirmesi durumunda denkleştirme istemi hakkı doğmamaktadır[501]. Denkleştirme isteminin sözleşmesel bir yükümlülüğe bağlanmak istenmesinin temel nedeni; tek satıcı tarafından sözleşme süresince herhangi bir şekilde yapımcıya verilen müşteri çevresi bilgilerinin, sırf sözleşmesel yükümlülüğün ifası kapsamında devredilmediği gerekçesiyle, denkleştirme talebi ödenmesinin önüne geçilmesidir. Ancak denkleştirme isteminde önemli olan yapımcının müşteri çevresinden yararlanabilecek durumda olması sebebiyle, bu görüş denkleştirme isteminin amacına ters düşmekte ve dolayısıyla öğretide kabul görmemektedir.[502].

iii. Tek Satıcının Tekel Hakkına Sahip Olması

TTK m. 122/5 ile denkleştirme isteminin hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcı ile benzeri tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de ödeneceği hüküm altına alınmıştır.

Kanun hazırlanırken, denkleştirme isteminin acente haricindeki sürekli sözleşme niteliğindeki dağıtım ilişkilerine uygulanması için "tekel hakkı" şartı aranmamaktayken[503], Kanunun yasalaşması esnasında "tekel hakkı" şartı hükme eklenmiştir. Böylece denkleştirme isteminde bulunabilecek dağıtıcılar, sadece münhasır dağıtım hakkına sahip olan dağıtıcılar olarak sınırlandırılmıştır. Fakat, acente

[501] Demir Gökyayla, s. 263.

[502] Demir Gökyayla, s. 263.

[503] TBMM Adalet Komisyonunca Kabul edilen TTK tasarı metninde m. 122/5 "(5) Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık ile benzeri diğer sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır" şekildedir, (TTK Komisyon Raporu, s. 998).

sözleşmelerinde denkleştirme isteminde bulunulabilmesi için tekel kuralı aranmazken[504], acente sözleşmelerine benzer şekilde sürekli borç ilişkisi oluşturan tek satıcılık ve benzeri sözleşmeler için böyle bir koşul getirilmesi öğretide eleştirilmiştir[505].

Acentenin tekel kuralını (münhasırlık) düzenleyen TTK m. 104'te "*yazılı olarak aksi kararlaştırılmadıkça, müvekkil, aynı zamanda ve aynı yer veya bölge içinde aynı ticaret dalı ile ilgili olarak birden fazla acente atayamayacağı gibi, acente de aynı yer veya bölgede, birbirleriyle rekabette bulunan birden çok ticari işletme hesabına acentelik yapamaz*" hükmü yer almaktadır. Söz konusu hüküm uyarınca kanuni tekel kuralı sınırları belirli yer veya bölge ile yakından ilgili olup, aksi sözleşme ile kararlaştırılmadıkça, aynı zamanda ve aynı yer/bölgede hem acente hem de müvekkil açısından geçerli olan, çift yönlü tekel hakkı/yükümlülüğü söz konusudur[506].

Kanuni tekel kuralı tek başına yetkili olma ve tek müvekkile özgülenme esası üzerine kurulu olmakla birlikte emredici nitelikte olmadığından dolayı, tekel kuralına sözleşmenin taraflardan sadece biri için yer verebileceği gibi her iki taraf için de kaldırılabilir. Görüldüğü üzere tekel kuralı, tek satıcılık sözleşmesinin aksine acentelik sözleşmesinin zorunlu bir unsuru değildir[507].

Denkleştirme istemi bakımından ise, söz konusu hakkın esas itibarıyla tekel hakkına sahip acenteye ait bir hak olması sebebiyle, sadece tekel hakkı olan diğer dağıtıcılar için de uygulanması hakkaniyete uygun düşecektir[508]. Ancak söz konusu

[504] Bozer/ Göle, s. 157.

[505] Kaya, A., s. 242.

[506] Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 775.

[507] Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 775.

[508] Demir Gökyayla, s. 266.

hüküm uyarınca, tekel hakkına sahip olmayan bir acente denkleştirme isteminde bulunabilecekken, diğer dağıtıcıların böyle bir imkânı bulunmamaktadır.

Dağıtıcıların denkleştirme istemi hakkında kanun koyucunun farklılaştırmaya gitmesi bir hukuk politikası meselesidir. Zira denkleştirme istemi yapımcı açısından, dağıtım sözleşmelerinin sona ermesini zorlaştırmakta ve dağıtım politikalarını etkilemektedir. Bu itibarla Kanun koyucu denkleştirme istemi hakkının kullanılmasını tekel hakkına sahip dağıtıcılarla sınırlayarak uygulama alanını daraltmıştır[509].

C. Tek Satıcının Denkleştirme İstemine İlişkin Koşullar

Tek satıcının denkleştirme istemine hak kazanabilmesi için TTK m. 122'de kümülatif nitelikte[510] belirlenen koşullar, şekli ve maddi koşullar olarak iki ana başlık altında incelenebilir[511].

i. Şekli Koşullar

a. Sözleşmenin Sona Ermesi

Denkleştirme talebinin ileri sürülebilmesinin ilk koşulu tek satıcı ile yapımcı arasındaki tek satıcılık sözleşmesinin sona ermiş olmasıdır[512]. Bu koşul, öğretide diğer şekli ve maddi koşullardan önce sağlanması gereken "ön eşik"[513] olarak görülmüştür. Tek satıcılık sözleşmesinin sona erme nedenleri Üçüncü Bölümün II. alt başlığında

[509] Demir Gökyayla, s. 266.

[510] TTK Komisyon Raporu, s. 106.

[511] Karasu, s. 289; Badak Aybar, s. 175.

[512] Arkan, Denkleştirme, s. 398; Ayan, Denkleştirme, s. 147; Karasu, s. 289; Badak Aybar, s. 175.

[513] Kaya, A., s. 247.

detaylıca ele alınmış olup, bu bölümde sona erme nedenlerinin denkleştirme istemi üzerindeki etkisi ele alınacaktır.

Sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinin; sürenin dolması, ölüm, tasfiye, kısıtlanma, ikale ve olağan fesih gibi sebeplerle sona ermesi durumunda tek satıcıya sözleşmenin ifası sebebiyle bir kusur atfedilemeyeceğinden ötürü tek satıcının denkleştirme talebine hak kazanmasında bir engel bulunmamaktadır[514].

Diğer taraftan, tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olması sebebiyle sözleşme olağanüstü fesih ile sonlandırılmış olabilir. Denkleştirme isteminin özünde hakkaniyet esasını barındırması sebebiyle, sözleşmenin i) tek satıcının sözleşmenin ifasında gösterdiği bir kusur nedeniyle yapımcı tarafından veya ii) yapımcının sözleşmenin sona erdirilmesini haklı gösterecek bir eylemi olmaksızın tek satıcı tarafından sözleşmenin önelsiz fesholunması durumlarında, kural olarak denkleştirme istemi talep edilemeyecektir[515].

Ancak söz konusu durumlarda feshin sebebinin haklılığı veya haksızlığının incelenmesi gerekmektedir. Yapılacak olan değerlendirme neticesinde; tek satıcının feshinin haklı bir nedene dayandığı veya yapımcının fesih nedeninin haksız olduğu tespit edilirse tek satıcı lehine denkleştirme istemine hükmedilebilecektir.

1. Tek Satıcının Feshi Halinde

Denkleştirme isteminin hakkaniyet esasına dayanmasından ötürü yukarıdaki başlıkta da belirtildiği üzere kural olarak tek satıcı sözleşmeyi feshetmesi durumunda

[514] Demir, s. 409-410.

[515] Badak Aybar, s. 176; Demir, s. 410.

denkleştirme talebinde bulunamaz. Ancak tek satıcının sözleşmeyi feshine yapımcının davranışlarının sebep olması durumunda denkleştirme isteminde bulunabilecektir[516].

Yapımcının eylemi kavramıyla ifade edilmek istenen; yapımcının eyleminin karşılığında tek satıcıdan sözleşmeye devam etmesinin beklenemeyeceği haller olup, söz konusu kavram geniş yorumlanmalıdır[517]. Bu durumda yapımcının kusurlu olmasına[518] veyahut durumun hukuka aykırı olup olmadığına bakılmayacak, yapımcının eylemi somut olay bakımından hakkaniyete uygun olarak değerlendirilecektir[519].

Yapımcının, tek satıcının sözleşmeyi feshetmesine neden olabilecek eylemleri; tek satıcının yetkili olduğu bölgenin daraltılması, satış konusu malların kısıtlanması, tek satıcının bağımsızlık niteliğine aykırı olacak şekilde taleplerde bulunulması vb. nedenler olabilir[520].

Özetlemek gerekirse; tek satıcının, yapımcının kusuru ile veyahut yapımcının kusuru olmaksızın ancak eyleminden kaynaklanan bir sebeple sözleşmeyi feshetmesi durumunda zarar gören taraf tek satıcı, zarar veren taraf ise yapımcı olabilir. Böylesi bir durumda tek satıcı sözleşmesinin feshinden sonra diğer taleplerine ilave olarak denkleştirme istemini hakkı doğacaktır[521].

Yapımcının, tek satıcının kusuruna dayanan haklı nedenle sözleşmeyi feshetmesi durumunda ise hakkaniyet ilkesi gereği denkleştirme istemi hakkı doğmayacaktır. Bu

[516] Kaya, A., s. 248; Badak Aybar, s. 176.

[517] Badak Aybar, s. 176.

[518] Yapımcının kusurlu olması durumunda tek satıcı denkleştirme talebini evleviyetle istenebilecektir.

[519] Kaya, A., s. 249.

[520] Badak Aybar, s. 176.

[521] Badak Aybar, s. 176, dn. 29.

durumda zarar gören taraf yapımcı, zarar veren taraf ise tek satıcı olacaktır. Ancak somut olayda hem yapımcının hem de tek satıcının kusurlu olduğu durumlarda tarafların TBK m. 52 uyarınca müterafik kusurunun bulunup bulunmadığı araştırılabilir. Böylesi bir durum yukarıda özetlenen iki durumun iç içe geçmiş hali olup, denkleştirme tutarının tarafların sözleşmenin feshindeki kusur oranları dikkate alınmak suretiyle hakkaniyet ilkesi gözetilerek belirlenmesi taraf menfaatleri bakımından daha uygun olacaktır[522].

Yukarıda açıklanan durumlara benzer bir şekilde öğretide, belirli süreli bir tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi sonrasında yapımcı tarafından tek satıcıya yöneltilen sözleşmenin devam ettirilmesi talebinin tek satıcı tarafından reddi halinde, denkleştirme talebinin ileri sürülemeyeceği ifade edilmektedir[523]. Ancak, tek satıcının sözleşmeyi devam ettirmek istememesinin sebebi diğer örneklerde olduğu gibi yapımcının eylemlerinden kaynaklanabilir. Dolayısıyla denkleştirme isteminde somut olayın koşullarının değerlendirilmesi daha uygun olacaktır[524]. Zira tek satıcının reddi sadece yeni sözleşme icabının reddi olup, denkleştirme istemini ortadan kaldırmayacaktır[525].

TTK m. 122'de tek satıcının yaşı veya sağlık durumu sebebiyle sözleşmeye devam edemeyecek olması durumunda denkleştirme istemi hakkının bulunup bulunmadığı hususunda açık bir düzenleme bulunmamaktadır[526]. Ancak Avrupa Birliği Hukukundaki 18.12.1986 tarihli ve 86/653/EEC sayılı Direktifte ve AlmTK'da, acente tarafından sözleşmenin feshi, sağlık ve hastalık sebepleriyle sözleşmenin makul şekilde

[522] Badak Aybar, s. 177, dn. 29.

[523] Karasu, s. 305, dn. 123; Badak Aybar, s. 177.

[524] Badak Aybar, s. 178.

[525] Ayan, Denkleştirme, s. 149.

[526] Badak Aybar, s. 178.

devam ettirilmemesine dayanıyorsa, acente lehine denkleştirme istemine hükmedilebilmesine imkan tanınmıştır[527]. Bu itibarla öğretide TTK m. 122'nin mehaz Kanunlarla aynı şekilde değerlendirilmesi uygun düşmektedir[528,529].

Sözleşmenin ölüm sebebiyle sona ermesi hali için de aynı şekilde TTK m. 122'de açık bir düzenleme bulunmamakla birlikte, 86/653 EEC sayılı Direktifteki açık hüküm sebebiyle, öğretide sözleşmenin acentenin ölümü ile sona ermesi durumunun denkleştirme istemi talep hakkına etki etmeyeceği kabul edilmektedir[530].

2. Yapımcının Feshi Halinde

Yapımcının tek satıcının kusuruna bağlı haklı sebeple feshi halinde, sözleşme ile aksi kararlaştırılmamışsa[531], tek satıcı kural olarak denkleştirme isteminde bulunamayacaktır. Bu durum tek satıcının sözleşmeden kaynaklı yükümlülüklerini kasten veya ihmalen yerine getirmediği halleri kapsamakta olup, buradaki kusuru yapımcının aksine dar yorumlamak gerekmektedir[532].

Ayrıca TTK m. 122 metninden de anlaşıldığı üzere, yapımcı tek satıcının hareketinden kaynaklı haklı bir sebebe dayansa dahi, tek satıcının kusuru yoksa

[527] Kaya, A., s. 250; Karasu, s. 306.

[528] Demir Gökyayla, s. 282; Kaya, A., s. 250; Karasu, s. 306; Ayan, Denkleştirme, s. 158-159; Badak Aybar, s. 178.

[529] Detaylı açıklama için bkz. Karamanlıoğlu, Argun, "Acentenin Hastalık veya Yaşlılık Gerekçesiyle Acentelik Sözleşmesini Feshetmesi Halinde Denkleştirme İsteminin Durumu", **İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 16, S. 2-2, İstanbul, 2017, s. 141-172.

[530] Erdem, Tek Satıcılık, s. 108; Şenol, s. 259; Badak Aybar, s. 179.

[531] Taraflar sözleşme ile tek satıcının kusuruna dayanan haklı nedenle sözleşmenin feshi durumunda da denkleştirme isteminin talep edilebileceğini hüküm altına alabilirler, (Karahan, s. 380).

[532] Badak Aybar, s. 179.

denkleştirme isteminde bulunulabilecektir. Tek satıcının kusuru ise sözleşmenin feshi için yeterli olup, yapımcının zarara uğramış olması gerekmemektedir[533].

Tek satıcının iflası kural olarak sözleşmeyi sona erdirmekle beraber, denkleştirme istemini doğrudan doğruya ortadan kaldırmaz[534]. Bu kapsamda, tek satıcıya ilişkin kusur şartı, tek satıcının iflas etmesi sebebiyle yapımcı tarafından sözleşmenin feshedilmesi halinde iflasın haklı bir neden olarak ileri sürülüp sürülemeyeceği hususu açısından da öğretide ele alınmıştır. Konuya ilişkin ilk görüş, tek satıcının iflas yönünden bir kusuru bulunmuyorsa denkleştirme talebini ortadan kaldırmayacağını fakat indirime gidilebileceğini belirtirken; ikinci görüş, tek satıcının tacir sıfatına sahip olması sebebiyle ilk görüşte belirtilen şekilde bir yoruma gidilemeyeceğini ve aynı zamanda tek satıcının iflastaki kusurunun belirlenmesinin zor olacağını ifade etmektedir[535].

Yapımcının sözleşmeyi tek satıcının kusuruna dayanarak feshederken, sözleşmenin tek satıcının ölümü gibi başka bir sebeple sona ermesi durumunda denkleştirme talebinin nasıl değerlendirilmesi gerektiği hususunda ise; denkleştirme istemini kabul etmemek yerine, yapımcı lehine hakkaniyete uygun bir indirim öngörülmesinin daha yerinde olacağı ifade edilmektedir[536].

Tek satıcılık sözleşmesi kural olarak kısmi fesih yoluyla sona erdirilemez. Ancak sözleşmede böyle bir hükme yer verilmiş olması veya tarafların anlaşması

[533] Karasu, s. 307; Badak Aybar, s. 179; Ayan, Denkleştirme, s. 153.

[534] Küstner/ Thume, 2003, s. 139, (Karasu, s. 307, dn. 141'den naklen); Badak Aybar, s. 179.

[535] Karasu, s. 307; Badak Aybar, s. 179.

[536] Kaya, A., s. 250; Karasu, s. 301; Badak Aybar, s. 180.

durumunda kısmi fesih ortaya çıkabilir[537]. Bu kapsamda, sözleşmenin kısmi feshi durumunda tek satıcı sözleşmenin feshedilen kısmi için denkleştirme talebinde bulunabileceği öğretide kabul edilmekle birlikte, önemsiz küçülmeler hakkaniyet bakımından kabul edilmemektedir[538].

b. Denkleştirme İsteminde Bulunma Süresi

TTK m. 122/4 uyarınca; denkleştirme istem hakkının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerekmektedir. Bu hüküm denkleştirme istemine ilişkin taraflar arasındaki uyuşmazlığın çözümünü hızlandırmayı amaçlamaktadır[539].

Söz konusu sürenin hak düşürücü süre mi yoksa zamanaşımı süresi mi olduğu hususu öğretide tartışılmıştır. Alman yargısı ve öğretisinde denkleştirme isteminin adalet temeline dayanması nedeniyle bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğu görüşü hâkimdir[540]. Ayrıca, hakkın öğrenilmesinden sonra beklenmesinin hakkın amacına aykırı olduğu ve zamanaşımını kesen ve durduran nedenlerin denkleştirme istemi ile uyumlu olmadığı ifade edilmiştir[541]. Türk öğretisinde de denkleştirme istemine ilişkin bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğu ve kural olarak bir yılın sona ermesiyle birlikte hakkın tekrar ileri sürülmesinin mümkün olmayacağı kabul edilmektedir[542].

---

[537] Karasu, s. 290.

[538] Küstner/ Thume, 2003, s. 125, (Karasu, s. 290-291, dn. 29'dan naklen); Badak Aybar, s. 180.

[539] Ayan, Yenilikler, s. 107-108.

[540] Karasu, s. 291; Ayan, Denkleştirme, s. 223; Badak Aybar, s. 181; TTK Komisyon Raporu, s. 107; 19. HD. 30.03.2017 tarih ve E.14866 / K.2604 sayılı karar, (Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı, www.corpus.com.tr, Erişim Tarihi: 08.04.2019).

[541] TTK Komisyon Raporu, s. 107; Karasu, s. 291.

[542] Demir Gökyayla, s. 283; Karasu, s. 291; Acar, s. 21.

Denkleştirme istemi ayrıca, bir yıllık hak düşürücü süre içerisinde ileri sürülmüş olmak kaydıyla dava zamanaşımı süresine de tabidir. TBK m. 147/b.5 uyarınca acentelik sözleşmesinden doğan alacaklar beş yıllık zamanaşımı süresi içinde dava yoluyla istenebilir[543]. Ancak TTK m. 122/5'te beş yıllık bu sürenin tek satıcılık sözleşmesi için de uygulanıp uygulanamayacağı konusunda bir açıklık bulunmamaktadır[544].

Öğretideki ilk görüş; denkleştirme isteminin acentelik sözleşmesine ilişkin bir hükümden kaynaklanması ve acente ile tek satıcı arasında fark yaratmanın haklı bir gerekçeye dayanmamasından hareketle, TBK 147/b.5'te öngörülen beş yıllık zamanaşımı süresinin tek satıcılık sözleşmesi için de uygulanması gerektiğini ileri sürmektedir[545]. Diğer görüş ise; TTK m. 122/5'te hükmün doğrudan uygulanma esasına yer verilmesi sebebiyle; talebin maddi şartları, vazgeçilmezlik, denkleştirme talebinin hesaplanması gibi düzenlemelerin tek satıcılık sözleşmesine uygulanabileceği, ancak acenteye özgü diğer doğrudan hükümler ile ispat ve usule ilişkin hükümlerin doğrudan uygulanamayacağını belirtmektedir. Bu itibarla, TBK m. 147/b.5'te öngörülen beş yıllık zaman aşımı süresinin TTK m. 122/5'i kapsamaması ve tek satıcılık sözleşmesinin Kanunda düzenlenmemesi sebebiyle, tek satıcılık sözleşmesindeki denkleştirme istemi için TBK'da ki 10 yıllık genel zamanaşımı süresinin uygulanmasının uygun olacağı belirtilmektedir[546].

[543] Kaya, A., s. 273; Ayhan, Rıza / Çağlar, Hayrettin, **Ticari İşletme Hukuku**, Ankara, 2017, s. 560.

[544] Demir Gökyayla, s. 283.

[545] Demir Gökyayla, s. 283.

[546] Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 851; Kaya, A., s. 284; Acar, s. 34.

Bu noktada belirtmek gerekir ki öğretide bazı yazarlar, denkleştirme isteminin bir yıl içerisinde ileri sürülme zorunluğunun, TBK m. 147/b.5 uyarınca acentelik sözleşmesinden kaynaklı diğer taleplerin tabi olduğu beş yıllık zamanaşımı süresi ile çeliştiğini ifade etmektedir[547]. Söz konusu görüş, bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olarak kabul edilmesi durumunda, alacak hakkının hak düşürücü süreye bağlanması sebebiyle Türk hukuk sistemi ile bağdaşmayacağını; zamanaşımı süresi olarak kabul edilmesi durumunda ise acentelik sözleşmesinden kaynaklı diğer taleplerin zamanaşımı sürelerinden kısa olması nedeniyle sistemi bozacak olmasının yerinde bir düzenleme olmadığı ifade edilmektedir[548].

Denkleştirme istemini ileri sürülmesi ise herhangi bir şekil şartına bağlı olmayıp, beyandan denkleştirme talebinin anlaşılması yeterlidir[549]. Ayrıca denkleştirme talebine ilişkin miktar gösterilmesi zorunlu değildir[550].

ii. Maddi Koşullar

a. Yapımcının Tek Satıcı Tarafından Elde Edilen Yeni Müşterilerden Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra da Menfaat Elde Ediyor Olması

TTK m. 122/1/b uyarınca acentenin denkleştirme istemine hak kazanabilmesi için, acentenin işletmeye kazandırdığı yeni müşterilerden müvekkilin sözleşmenin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde edecek olması gerekmektedir.

Hükümde açıkça ifade edildiği üzere denkleştirme istemi sadece yeni müşteriler için istenebilecektir. Mehaz kanun olan AlmTK m. 89b/1'de yeni müşteri kavramı açık

[547] Ayan, Denkleştirme, s. 223-224.

[548] Ayan, Denkleştirme, s. 223-224.

[549] Ülgen/ Helvacı/ Kendigelen/ Kaya/ Nomer Ertan, s. 823; Demir Gökyayla, s. 283.

[550] Demir Gökyayla, s. 283.

bir şekilde tanımlanmış olmasına karşın TTK m. 122'de yeni müşteri ile ifade edilmek istenenin açıkça belirtilmemesi öğretide eleştirilmiştir[551].

"Yeni müşteri" kavramı ile ifade edilmek istenen tek satıcı tarafından sözleşme süresince edinilen müşteriler olup, söz konusu müşterilerin sözleşme ilişkisi öncesinde yapımcı tarafından tanınmaması ya da önceden bir ticari ilişki içerisine girilmemiş olması gerekmektedir[552]. Tek satıcılık sözleşmesinin kurulmasıyla birlikte devralınan eski müşterilerle olan ticari ilişkinin tek satıcı tarafından önemli ölçüde geliştirilmesi durumu[553] ile eski müşterilerle sona ermiş ilişkinin yeniden tesis edilmesi halinde de yeni müşteri edinilmiş kabul edilir[554]. Eski müşterilerle olan ticari ilişkilerin arttırılması; ürünlerin eskiye oranla daha fazla satılması şekilde olabileceği gibi, daha önceden satılmayan malların yeni sözleşme ilişkisinde satılması şeklinde de gerçekleşebilir[555]. Benzer şekilde yapımcının uzun süredir ticari bir ilişki içerisinde olmadığı veya ilişkisini tamamen kopardığı müşterilerle, tek satıcının yeniden ticari ilişki tesis etmesi durumunda da yeni müşteri kazanılmış sayılacaktır[556].

Eski müşterilerle olan ticari ilişkinin önemli ölçüde geliştirilmiş sayılması için yapımcının eski müşterileri tarafından satın alınan malların cirosunun önemli ölçüde artmış olması gerekmektedir. Bu konuda Alman Federal Mahkemesi eski müşterilerle olan ticari ilişkiden elde edilen cironun iki kat arttırılmasını yeni müşteri edinilmiş

[551] Kaya, A., s. 241.

[552] Kaya, A., s. 252; Demir Gökyayla, s. 268; Ayan, Denkleştirme, s. 168; Karasu, s. 292; Badak Aybar, s. 182.

[553] Söz konusu durum Alman Ticaret Kanunun'da açıkça hüküm altına alınmıştır. Dolayısıyla Türk öğretisinde bu ilkenin uygulanabilmesinde bir engel olmadığı belirtilmiştir, (Demir Gökyayla, s. 268).

[554] Arkan, Denkleştirme, s. 399; Kaya, A., s. 241, 253-254; Demir Gökyayla, s. 268; Ayan, Denkleştirme, s. 170; Karasu, s. 292-293; Badak Aybar, s. 183; Demir, s. 413.

[555] Kaya, A., s. 253; Ayan, Denkleştirme, s. 170; Şenol, s. 266; Karasu, s. 293.

[556] Karasu, s. 293; Badak Aybar, s. 183.

sayılma için yeterli görülmüştür[557]. Tek satıcı tarafından satılan ürün sayısında önemli bir atış olmasına rağmen fiyatların düşmesi sebebiyle cironun artmaması ve hatta düşmesi durumlarında da yeni müşteri kazanılmış sayılacaktır[558].

Tek satıcı tarafından edinilen bir müşterinin yeni müşteri olarak kabul edilebilmesi için; müşterinin satın alma kararının, sözleşme konusu ürünün markasının yanında tek satıcının faaliyetlerine de bağlı olması gerekmektedir[559]. Bu kapsamda, yalnızca yapımcının reklam faaliyeti veya üçüncü bir kişinin tavsiyesi ile tek satıcıdan mal alan kişiler, tek satıcı tarafından edinilen yeni müşteriler kapsamında değildir[560]. Ancak, tek satıcının dışında başka kişilerin de yeni müşteri edinmede etkisinin olması durumu denkleştirme talebini etkilemeyecektir[561]. Benzer şekilde sözleşme konusu malın markalı olması tek satıcının yeni müşteri edinmesine kolaylık sağlayacak olmakla birlikte, tek satıcının yeni müşteri edinmesi için gayretine ihtiyaç duyulması sebebiyle denkleştirme talebini etkilemeyecek, fakat marka etkisi sebebiyle hakkaniyet gereğince indirime gidilebilecektir[562,563].

[557] Demir Gökyayla, s. 268, dn. 1216; Karasu, s. 293, dn. 42.

[558] Ayan, Denkleştirme, s. 170; Karasu, s. 293, dn. 42.

[559] Demir Gökyayla, s. 268; Ayan, Denkleştirme, s. 172.

[560] Stumpf/ Schutze/ Jaletzke, s. 227, (Demir Gökyayla, s. 268'den naklen).

[561] Örneğin; yapımcının mallarının tanıtımının yapıldığı bir fuarda kazanılan müşteri, hangi tek satıcının bölgesinde ikamet ediyorsa onun müşterisi sayılmış olur, (Karasu, s. 293).

[562]Ayan, Denkleştirme, s. 172; Şenol, s. 266; Karasu, s. 293; Badak Aybar, s. 183-184.

[563] TTK gerekçesinde yeni müşteri kazanılmasında marka etkisine ilişkin şu ifadelere yer verilmiştir: *"Ürünün bilinen hatta tanınan bir marka olması acentenin gayretlerinin göz ardı edilmesini, "yeni" müşterilerin işletmeye gelmelerinin (yönelmelerinin) markaya bağlanmasını haklı gösteremez ve "hakkaniyet" unsurunda olumsuz sonuca varmanın gerekçesi olamaz. Rekabet piyasası günümüzde zaten markalar piyasasıdır. Güçlü, hatta tanınmış bir markanın da yeni müşterilerle buluşması için gayrete ihtiyaç vardır. Buluşma sağlanmışsa bunu sadece markaya bağlamak rekabet piyasası kurallarını önemsememek anlamına gelir. Her güçlü ve tanınmış markanın da "yeni" müşteriler edinmesi gayretle olur. Markanın tanıtılması kadar, kendisine yönelme sağlanması ve yönelmenin korunması da gayretle olur. Üçüncü şart,*

Tek satıcının denkleştirme istemine hak kazanabilmesi için sözleşme süresince edindiği yeni müşterilerin aynı zamanda *"sürekli müşteriler"* olması gerekmektedir[564]. Zira müşterilerin sürekli olmaması durumunda tek satıcının oluşturduğu bir müşteri çevresinden bahsedilemeyecek ve yapımcı önemli bir fayda sağlayamayacaktır. Sürekli müşteri ile ifade edilmek istenen; tek satıcıyla bir seferliğine değil, sözleşme konusu malın niteliğine göre belirli süre içerisinde tekrar satın alma talebinde bulunması beklenen müşterilerdir[565]. Bu itibarla, tek satıcı ile bir kez sözleşme yapan ve ikinci bir sözleşme yapması beklenmeyen müşteriler, tek bir sözleşme ilişkisi sonrasında tahmin edilmesi zor bir süre için ihtiyaçlarını karşıladıkları kabul edilen müşteriler[566] ve başka nedenlerle tek satıcı ile ikinci bir sözleşme ilişkisi kurmayacak olan müşteriler de yapımcının ileride menfaat sağlayamayacak olması sebebiyle denkleştirme talebinde hesaba katılmazlar[567].

Sürekli müşterilerin tayininde tekrar satın alma talebinin beklenebileceği zamanı belirlerken; faaliyet gösterilen sektör ile sözleşme konusu ürünün özellikleri, kullanım süresi ve dayanıklılığı dikkate alınmalıdır[568]. Zira dayanıklı malların ikinci kez satın alınması için beklenecek olan süre dayanıksız olan mallara göre çok daha uzun olacaktır. Bu itibarla hangi müşterilerin sürekli müşteri olarak kabul edileceği somut

---

gayretin olduğu her halde (kural olarak) gerçekleşir; olumsuz tutum hakkaniyet şartının gerçekleşmesine engel kabul edilebilir.", TTK Komisyon Raporu, s. 107.

[564] Kaya, A., s. 253-254; Demir Gökyayla, s. 269; Şenol, s. 267; Karasu, s. 293; Badak Aybar, s. 183.

[565] Kaya, A., s. 254; Demir Gökyayla, s. 269; Şenol, s. 267; Karasu, s. 293; Badak Aybar, s. 183.

[566] Örneğin tamamlanmış bir ev, dayanıklı tüketim malları, uzun ömürlü bir makine vb. satın alan müşteriden uzunca bir müddet tek satıcıdan tekrar alım yapması beklenmemektedir, (Demir Gökyayla, s. 269; Badak Aybar, s. 183).

[567] Demir Gökyayla, s. 269; Şenol, s. 267; Karasu, s. 293-294; Badak Aybar, s. 183.

[568] Ayan, Denkleştirme, s. 171; Şenol, s. 268; Badak Aybar, s. 183.

olayın özelliklerine göre hâkim tarafından belirlenir[569]. Alman yargısının acentelik sözleşmesinde sürekli müşterilerin tespitine ilişkin kararlarında; taraflar arasındaki sözleşmenin sona ermesinden sonra 2-3 yıllık dönemde yapılacak sözleşmeler ile bu sözleşmelerden kazanılması öngörülen ücretler dikkate alınmakla birlikte, dayanıklı mallarda bu süre 5 yıl hatta daha uzun olarak da kabul edilmektedir[570].

Tek satıcının hangi müşterilerin sürekli müşteri olduğu konusundaki ispat yükü tek satıcıya ait olmakla birlikte, müşterilerin devamlı müşteri olup olamayacağı hususunda tahmin yapılırken sözleşmenin sona erme tarihinde bilinen somut olaylar göz önüne alınmalıdır[571].

Tek satıcının yapımcıya kazandırdığı müşterilerden yapımcının elde ettiği fayda tespit edilirken, söz konusu müşterilerin bir kısmının zaman içerisinde başka satıcılara kaymasıyla kaybedileceğinin de dikkate alınması gerekmektedir[572]. Müşterilerin kayması ile ne kadarlık bir kaybın ortaya çıktığı hesaplanırken; geçmiş senelerdeki müşteri davranışları ile müşterilerden elde edilen cirodaki azalma dikkate alınır[573]. Bu kapsamda, bir senenin başında tek satıcının müşterileri ile yaptığı sözleşmelerden elde ettiği ciro ile sene sonundaki ciro arasında yapılan mukayese sonucunda ciroda bir azalma yüzdesi hesaplanır ve bu yüzde *"müşteri kayma yüzdesi"* (Abwanderungsquote)

[569] Stumpf/ Schutze/ Jaletzke, s. 228, (Demir Gökyayla, s. 269'dan naklen); Karasu, s. 294;

[570] Arkan, Denkleştirme, s. 400; Baumbach, Adolf / Hopt, Klaus J., **Handelsgesetzbuch**, 32. Aufl., München, 2006, § 89b, Rn. 12, (Karasu, s. 294'ten naklen).

[571] Arkan, Denkleştirme, s. 399; Kaya, A., s. 254; Demir Gökyayla, s. 269; Ayan, Denkleştirme, s. 173-174; Karasu, s. 294.

[572] Demir Gökyayla, s. 270; Ayan, Denkleştirme, s. 181; Karasu, s. 294.

[573] Müşterilerdeki azalma, müşteri sayısındaki azalma olarak ele alınmaz, (Demir Gökyayla, s. 270).

olarak adlandırılır[574]. Acentelik sözleşmesine ilişkin olarak Alman Mahkemelerince verilen kararlarda, acente tarafından kazandırılan müşterilerin 1 yıl içerisinde %20'sinin, 5 yıl içerisinde ise tamamının kaybedildiği kabul edilmektedir[575].

Denkleştirme isteminin oluşabilmesi için tek satıcının sözleşme süresince kazandırmış olduğu yeni müşterilerde aranan bir diğer nitelik ise; tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra yapımcının tek satıcı tarafından oluşturulan ticari ilişkiden *"önemli menfaat"* elde ediyor olmasıdır[576].

Yapımcının menfaati ile kastedilen gelecekteki karı olup, tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresinden gelecekte faydalanmaya devam edilmesi yeterlidir[577]. Önemli menfaat kavramının varlığı; müşteri çevresinin büyüklüğüne, tekrarlanan satışların sayısına veya elde edilen menfaatin yapımcının toplam ticari işleri içerisindeki payına bağlı değildir. Geleceğe yönelik tahmin yapılırken önemli olan tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresinden beklenen işlemlerin çapı olup, önemli menfaat kavramı somut olayın özelliklerine göre belirlenmelidir[578].

Yapımcının elde edeceği önemli menfaat kavramı, öğretide yapımcının işletmesindeki kıymet artışı olarak da nitelendirilmiştir[579]. İşletmenin bütününde gerçekleşecek değer artışı ile yapımcı; tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresinden kar sağlamakla yetinmeyecek aynı zamanda yeni müşteri çevresi ile markasının tanınırlığı

[574] Demir Gökyayla, s. 270; Şenol, s. 270, dn. 975; Karasu, s. 294.

[575] Kaya, A., s. 268; Westphal, Bern, **Vertriebsrecht Band I**, Düsseldorf, 2000, § 89b, Rn. 258,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Rn. 12, (Karasu, s. 294'ten naklen).

[576] Arkan, Denkleştirme, s. 398; Demir Gökyayla, s. 270; Ayan, Denkleştirme, s. 177; Badak Aybar, s. 184.

[577] Demir Gökyayla, s. 270.

[578] Demir Gökyayla, s. 271; Şenol, s. 269.

[579] Badak Aybar, s. 184.

ve değeri artacaktır[580]. Bu itibarla, önemli menfaat kavramı müşterilerle doğrudan ilişkiye girmenin ötesinde geniş yorumlanmaktadır[581]. Söz konusu yorum, ticari işletmenin satılması durumunda elde edilecek gelir artışını, kazancın elde edilme olasılığını ve zararın eskiye oranla azalmasını dahi kapsamaktadır[582].

Öğretide ileri sürülen bir diğer görüş ise; denkleştirme talebi için aranan önemli menfaat koşulunun hakkın dayanağı olan hakkaniyet ilkesi ile bağdaşmadığı şeklindedir[583]. Ayrıca, menfaatin önemli olması koşulunun hakkı daraltıcı nitelikte olduğu ve acenteye ilişkin hükümlerin acenteyi koruyucu *ratio legis*'i ile uyumlu olmadığı da vurgulanmıştır[584]. Bu itibarla, yapımcının elde ettiği menfaat önemli olmasa dahi tek satıcının denkleştirme isteminin hakkaniyet ilkesi gereği dikkate alınması gerektiği, menfaatin önemlilik ölçütünün denkleştirme isteminin miktarını etkileyeceği belirtilmiştir[585].

Öğretide, TTK m. 122/1/a'nın *"Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa"* şeklinde hüküm altına alınması sebebiyle, sanki gerçekleşmiş bir kazanıma atıf yapması sebebiyle, yukarıda açıklanan geniş yorumun aksine bir anlama

[580] Badak Aybar, s. 184.

[581] Şenol, s. 269-270; Badak Aybar, s. 184.

[582] Şenol, s. 270; Badak Aybar, s. 184.

[583] Kaya, A., s. 256; Karasu, s. 295.

[584] Kaya, A., s. 256.

[585] Kaya, A., s. 256; Karasu, s. 295.

gelebileceği belirtilmektedir[586]. Ancak öğretideki genel kabul, somut bir kazancın aranmayacağı, kazanç sağlama ihtimalinin yeterli olduğu şeklindedir[587].

Madde metninde açıkça ifade edildiği üzere önemli menfaatin sözleşmenin sona ermesinde sonra elde edilmesi gerekmektedir. Bu durumun tespitinde, yapımcının gelecekteki karının hesaplanması gerekmekte olup, yöntem olarak yapımcı ile tek satıcının sürekli müşterileri arasındaki ticari ilişkinin ne kadar süreceğine ilişkin bir tahmin yapılacaktır[588]. Söz konusu tahmin yapılırken sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcı tarafından kurulan mevcut ilişkilerin devamı ile bu ilişkilerin tekerrür etmesi olasılığı dikkate alınarak, denkleştirme istemine esas teşkil edecek olan işletme değerine yapılan katkı hesaplanır[589].

Yapımcının menfaat elde edeceği sürenin belirlenmesinde; faaliyet gösterilen pazarın durumu, özellikleri ve rekabet koşulları, işlerin geçmiş dönemdeki durumu, sözleşme konusu malların niteliği ve dayanıklılık koşulları, müşteri davranışları ve müşteri sayısında oluşabilecek değişiklikler gibi unsurların dikkate alınması gerekmektedir[590].

Öğretide sürenin tayininde malların dayanıklılık ve kullanım durumuna göre daha kısa veya uzun tahmini sürenin esas alınabileceği belirtilmektedir[591]. Benzer

[586] Badak Aybar, s. 184.

[587] Kaya, A., s. 257; Ayan, Denkleştirme, s. 179; Şenol, s. 269; Karasu, s. 296; Badak Aybar, s. 185.

[588] Kaya, A., s. 257; Demir Gökyayla, s. 270; Badak Aybar, s. 185.

[589] Kaya, A., s. 257.

[590] Kaya, A., s. 257; Bozer/ Göle, s. 157; Demir Gökyayla, s. 270; Badak Aybar, s. 185.

[591] Demir Gökyayla, s. 270.

şekilde Alman Federal Mahkemesi de somut olayın özelliklerine göre süre belirlemesi yapmış olup, ortalamada beş yıllık bir süre öngörmektedir[592].

Yapımcının elde ettiği fayda tespit edilirken; tek satıcının sürekli müşteriler ve ileride sürekli müşteri haline geleceği kabul edilen ilk müşterilerle ticari ilişkilerinin, sözleşmenin sona ermesinden önceki son 12 ay içindeki, daha kısa süreli sözleşmelerde ise sözleşme süresinin bütünündeki durumu esas alınır[593]. Son 12 aylık dönemde atipik bir durumun olması halindeyse, objektif durumu gösterecek şekilde gösterecek bir yıla veya daha uzun yılların ortalamasına bakılması gerekmektedir[594].

Yapımcının önemli bir menfaat sağladığına ilişkin ispat yükü tek satıcıya ait olup, bunun için müşteri listelerini ve gerekli istatistiki belgeleri sunabilir[595].

b. Tek Satıcının Kayba Uğraması

Tek satıcının denkleştirme talebinde bulunabilmesi için TTK m. 122/1/b[596] uyarınca; sözleşmenin sona ermesi nedeniyle kayba uğraması gerekmektedir. Bu unsur

[592] Alman Federal Mahkemesi bazı kararlarında 2 veya 3 yıllık süreleri yeterli görmüş iken, dayanıklılık süresi daha uzun olan otomobil sektörüne ilişkin kararlarında 5 yıllık süreye hükmetmiştir, (Demir Gökyayla, s. 270, d. 1229,1230).

[593] Demir Gökyayla, s. 271; Ayan, Denkleştirme, s. 186.

[594] Demir Gökyayla, s. 271, dn. 1231; Ayan, Denkleştirme, s. 187.

[595] Arkan, Denkleştirme, s. 399; Hopt, s. 41,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Rn. 21, (Karasu, s. 297'den naklen).

[596] TTK m. 122/1/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…" şeklindedir.

Alm TK m. 89/1,2'de bulunmakta[597], ancak mehaz kanun olan AB Konseyi Direktifinde ve İsvBk'da bulunmamaktadır[598,599].

TTK 122/1/b'de belirtilen ücret kaybı ile sözleşmenin sona ermesi sebebiyle yeni müşterilerle ücret hakkını doğuracak nitelikte sözleşme akdedilememesi ifade edilmektedir[600]. Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi ile birlikte tek satıcı; satış hakkını, yapımcıdan sözleşme konusu malları indirimli fiyatla alma hakkını ve malların alım ile satım fiyatı arasından elde ettiği karı yitirir[601].

Denkleştirme miktarının belirlenmesinde; tek satıcının uğradığı kayıp tahmin edilecek olup, tahmin yapılırken sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcının oluşturduğu müşteri çevresinden gelecek olan siparişler dikkate alınacaktır[602]. Bu durumda; yapımcının müşterilerden elde ettiği menfaatin, tek satıcının uğradığı kayıpla karşılandığı kabul edilmektedir. Zira tek satıcının uğradığı kayıp ile yapımcının elde ettiği kazancın hesaplanmasında esas alınan müşteri grubu ve tahmini süre aynıdır[603].

Bu noktada belirtmek gerekir ki; tek satıcılık sözleşmesi devam etse idi tek satıcının kazandıracağı yeni müşteriler denkleştirme hesabında dikkate alınmaz.

[597] Ayan, Denkleştirme, s. 183.

[598] Kaya, A., s. 258-259.

[599] Mehaz düzenlemelerde denkleştirme için aranan şartlar; müvekkilin menfaati ve hakkaniyettir. Türk öğretisinde, ücret kaybı şartının denkleştirme istemi unsurlarından çıkartılarak, hakkaniyet şartına dahil edilmesinin yerinde bir düzenleme olacağı ifade edilmektedir, (Kaya, A., s. 260).

[600] Kaya, A., s. 259.

[601] Demir Gökyayla, s. 272; Ayan. S. 183-185; Şenol, s. 272.

[602] Stumpf/ Schutze/ Jaletzke, s. 230, (Demir Gökyayla, s. 272'den naklen)

[603] Stumpf/ Schutze/ Jaletzke, s. 237, (Demir Gökyayla, s. 272'den naklen)

Denkleştirme isteminin hesabında yalnızca mevcut müşterilerle yapılabilecek sözleşmelerin yapılamaması nedeniyle uğranılan kayıp esas alınır[604].

Öğretide, denkleştirme istemi için tek satıcının ücret isteme hakkını kaybetmesi koşulunun daha ziyade denkleştirme bedelinin hesaplanmasında kullanılan bir etken olduğu görüşü ileri sürülmüştür[605]. Söz konusu görüş uyarınca; sözleşmede aksi bir hüküm olmadıkça sözleşmenin sona ermesiyle birlikte tek satıcının ücret talep etme hakkı sona erecek olup, bunun tek istisnası TTK m. 113'tür[606,607]. Bu kapsamda, ücret isteme hakkının kaybedilmesi hususunun madde metnine alınmasındaki amacın; denkleştirme istemi hesaplanırken sözleşme sonrasına sirayet eden ya da etmesi muhtemel gelirlerin denkleştirme isteminin hesaplanmasında dikkate alınmayacak olduğunun açıklanması olarak ifade edilmektedir[608].

c. Denkleştirme İsteminin Hakkaniyete Uygun Olması

Tek satıcının denkleştirme talebine hak kazanabilmesi için talebin hakkaniyete uygun olması gerekmekte olup, "hakkaniyet koşulu" diğer şartlar gibi bağımsız

[604] Demir Gökyayla, s. 272.

[605] Demir, s. 412.

[606] Acentelik sözleşmenin sona ermesinden kısa bir süre sonrasına kadar yürütülen işlemlerin istisna tutulmasına ilişkin madde metni şu şekildedir;

TTK 113/3 "Acentelik ilişkisinin bitmesinden sonra kurulan işlemler için acente;

a) İşleme aracılık etmişse veya işlemin yapılmasının kendi çabasına bağlanabileceği ölçüde işlemi hazırlamış ve işlem de acentelik ilişkisinin bitmesinden sonra uygun bir süre içinde kurulmuşsa,

ücret isteyebilir. Bu ücretin, hâl ve şartlara göre paylaşılması hakkaniyet gereği ise, sonraki acente de uygun bir pay alır.".

[607] Demir, s. 412.

[608] Demir, s. 412.

niteliktedir[609]. Dolayısıyla, koşulun gerçekleşmemesi hakkın doğmasını engeller. Ayrıca, denkleştirme istemi miktarını etkileyerek, miktarda indirime sebep olabilir[610].

Öğretide azınlıkta olmakla birlikte, acentenin/tek satıcının müşteri çevresinin önemli ölçüde artması ve müvekkilin/yapımcının menfaat elde etmesi şartlarının gerçekleşmesi durumunda, denkleştirme isteminin tespiti için hakkaniyet koşulunun aranmasını gereksiz gören görüşler de bulunmaktadır. Bu görüşü öne sürenler söz konusu objektif şartların mevcut olması durumunda, soyut bir kriter olan hakkaniyet şartının sağlanmamasını mümkün görmemektedir. Ayrıca acente tarafından soyut bir kriter olan hakkaniyet şartının ispatının güç olacağı da ifade edilmiştir[611].

Hakkaniyet koşulunun, diğer şartların gerçekleşmesinden sonra değerlendirilmesi gerekmektedir[612]. Zira denkleştirme isteminin miktarı; yapımcının elde ettiği menfaatten veya tek satıcının sözleşmenin sona ermesi nedeniyle uğradığı zarardan daha fazla olmamalıdır[613]. Bir diğer ifade ile hakkaniyete uygunluk incelemesi ile yapımcının menfaati ve tek satıcının kaybına ilişkin koşulların yorumlanmasını ve hesaplama sonuçlarının düzeltilmesini amaçlayan bir "denetleme ölçütüdür" [614] ve takdir imkânı sağlar[615]. Bir diğer ifadeyle, hakkaniyet tarafların zıt menfaatlerinin somut

[609] Kaya, A., s. 261; Demir Gökyayla, s. 278; Ayan, Denkleştirme, s. 190; Karasu, s. 299; Şenol, s. 272.

[610] Karasu, s. 300.

[611] Gautschi, s. 337, (Ayan, Yenilikler, s. 190, dn. 48'den naklen; Şenol, s. 272-273).

[612] Kaya, A., s. 261; Ayan, Denkleştirme, s. 191; Karasu, s. 299.

[613] Karasu, s. 299.

[614] Kaya, A., s. 261.

[615] Kaya, A., s. 261; Demir Gökyayla, s. 278; Ayan, Denkleştirme, s. 191.

olayın[616] koşullarına göre dengelenerek adil bir karar verilmesi amacıyla uygulanır[617]. Sözleşmeye yabancı olan durumlar yapılacak olan değerlendirmede dikkate alınmamalıdır[618].

Hakkaniyet koşulu TTK m. 122/1/c'de *"Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa"* şeklinde hüküm altına alınmıştır. Bu itibarla denkleştirme istemi; somut olayın özellikleri ve özellikle sözleşmenin sona erme nedenleri göz önüne alınarak tek satıcının denkleştirme isteminde bulunup bulunamayacağının tespitinde uygulanır[619].

Sözleşmenin sona erme nedenleri açısından incelemek gerekirse; sözleşmenin süresinin sona ermesi durumunda tek satıcı kural olarak denkleştirme isteminde bulunabilecektir. Ancak somut olayda tek satıcının, yapımcının sözleşmeyi derhal feshetme imkânını doğuracak nitelikte borca aykırı davranışlarının bulunması, fakat sözleşme süresinin dolmasına kısa süre kalması nedeniyle sözleşmenin sona erdirilmediği bir durum söz konusu olabilir[620]. Böylesi bir durumda, sözleşme her ne kadar sürenin bitmesiyle birlikte sona ermişse de tek satıcının borca aykırı davranışları denkleştirme isteminin reddini gerektirebilir[621].

[616] Sözleşme konusu faaliyetin türü, niteliği, süresi, tek satıcının gayretleri, işlemesinin büyüklüğü, müşteri memnuniyeti, sözleşmenin sona ermesinde tarafların kusur durumu vb. hususlar somut olayın değerlendirilmesinde dikkate alınacaktır, (Kaya, A., s. 262).

[617] Ayan, Denkleştirme, s. 191.

[618] Tek satıcının yaşı, sağlığı, sosyal durumu, mali gücü vb. durumlar sözleşmeye yabancı olup denkleştirme miktarı hesaplanırken dikkate alınmaz, (Kaya, A., s. 262; Karasu, s. 299).

[619] Ayan, Denkleştirme, s. 191; Karasu, s. 299.

[620] Ayan, Denkleştirme, s. 191.

[621] Ayan, Denkleştirme, s. 191.

Benzer şekilde tek satıcının ölümü veya intiharı sebebiyle sona eren tek satıcılık sözleşmesi kural itibarıyla denkleştirme isteminin doğumuna engel değildir. Ancak somut olayda ölüm veya intihar öncesinde sözleşmenin sona ermesine yol açacak nitelikte kusurlu davranışlarının bulunması durumunda denkleştirme isteminin reddi gerekecektir[622]. Aynı şekilde tek satıcının iflasının hileli olduğunun anlaşılması da denkleştirme isteminin ödenmemesi sonucunu doğuracaktır[623].

Ç. Denkleştirme İsteminin Miktarının Hesaplanması

i. Genel Olarak

Denkleştirme isteminin hesaplanması TTK m. 122/2 *" Tazminat, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır."* şeklinde hüküm altına alınmıştır. Madde gerekçesinde[624] söz konusu hükmün denkleştirme talebinin nasıl hesaplanacağını gösterdiği, ancak emredici niteliğinin bulunup bulunmadığının öğreti ve içtihatlarca açıklığa kavuşturulacak bir husus olduğu ifade edilmiştir.

Her ne kadar gerekçede söz konusu hükmün denkleştirme miktarının hesaplanmasına ilişkin olduğu belirtilmiş olsa da, öğretide bu hükmün denkleştirme miktarının nasıl hesaplanacağına ilişkin bir açıklama olmadığı, daha ziyade

---

[622] Ayan, Denkleştirme, s. 191.

[623] Ayan, Denkleştirme, s. 192.

[624] *"İkinci fıkra talebin hesaplama şeklini göstermektedir. Hükümdeki formülün emredici olup olmadığı öğreti ve içtihatlarca açıklığa kavuşturulacak bir konudur. Ancak, kanunî formülün acente yönünden asgarîyi ifade ettiği, acentenin aleyhine olan başka bir hesap tarzının kabulünün hükmün amacıyla bağdaşmayabileceği, buna karşılık acente için daha yüksek bir talebe olanak veren başka bir formülü tarafların kararlaştırabileceklerini hükmün kapsamında kabul etmek ratio legis gereği sayılabilir."*, (TTK Komisyon Raporu, s. 106).

denkleştirme isteminin üst sınırını belirlediği ifade edilmektedir[625]. Bu kapsamda, denkleştirme isteminin miktarına ilişkin TTK m. 122'deki tek kıstas, birinci fıkranın (c) bendi uyarınca "uygun" olmasıdır[626]. Uygunluk kriteri, denkleştirme isteminin değerlendirilmesinde kullanılan ve somut olayın özelliklerine göre değişen bir ilkedir[627].

Türk Ticaret Kanunu hazırlanırken, acentenin denkleştirme isteminin hesaplanmasına ilişkin olarak AB Konseyinin 18.12.1986 tarih ve 86/653/EEC sayılı Direktifi ile söz konusu Direktifin 17. maddesinin uygulanmasına ilişkin 23.07.1996 tarihli CEC Raporundan faydalanılmış olması sebebiyle söz konusu Direktif ve rapor mehaz kanun niteliği arz etmektedir[628].

Direktifin m. 17/2/b bendi, TTK m. 122'de olduğu gibi denkleştirme istemi miktarının üst sınırını belirlemiş ancak hesaplama yöntemine ilişkin detay belirtmemiştir. Hesaplama yöntemine ilişkin bu boşluk CEC Raporu ile doldurulmuştur. Söz konusu raporda denkleştirme miktarı hesaplanırken üç aşamalı bir değerlendirme öngörülmektedir. İlk aşama yapımcının sözleşmenin sona ermesinden sonra da devam eden menfaatlerinin hesaplanması, ikinci aşama hakkaniyete uygunluk değerlendirmesi ve son aşama hesaplanan miktarın yasal sınırı aşıp aşmadığının incelenmesidir[629].

Türk öğretisinde de tek satıcının denkleştirme istemi miktarı tespit edilirken mehaz kanunda belirlenen yol izlenmekte olup, ilerleyen alt başlıklarda detaylıca ele alınacaktır.

---

[625] Demir Gökyayla, s. 275; Ayan, Denkleştirme, s. 193; Karahan, s. 379; Karasu, s. 300.

[626] Ayan, Denkleştirme, s. 193.

[627] Ayan, Denkleştirme, s. 194.

[628] Demir Gökyayla, s. 276.

[629] 23.07.1996 tarihli CEC Raporu, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&from=EN, (Erişim Tarihi: 24.03.2019).

ii. Tek Satıcının Denkleştirme İsteminin Miktarının Provizyon Esasına Dayanması

Acentenin denkleştirme isteminin hesaplanmasında, acentenin ücret (provizyon) kaybından hareket edilmektedir. Denkleştirme istemine ilişkin hükmün tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanması sebebiyle, tek satıcının kaybı hesaplanırken sözleşme ilişkisi acentelik şeklinde kurulmuş olsa idi yapımcı ne tutarda provizyon ödeyecekse o miktarın esas alınması gerekmektedir[630].

Tek satıcının acenteye oranla daha yüksek bir sermayeye ihtiyaç duyması ve yapımcının lehine olacak şekilde sermaye yatırımında bulunması gibi acenteden beklenmeyecek edimlerin ifa edilmesi sebebiyle, tek satıcıya acenteye göre daha yüksek karşılık ödenmektedir[631,632]. Karşılık ile tek satıcıya acenteden daha yüksek oranda öngörülen indirim ifade edilmekte olup, denkleştirme isteminin miktarı hesaplanırken tek satıcı lehine öngörülen indirimin acentenin ücret düzeyine indirilmesi gerekmektedir[633].

Tek satıcının satış faaliyetleri kapsamında yürüttüğü yönetim işleri için aldığı ilave indirimlerin de denkleştirme miktarından düşürülmesi gerekirken[634], satış faaliyeti ile ilgili olmayan faaliyetler dikkate alınmamalıdır[635].

---

[630] Demir Gökyayla, s. 272.

[631] Renz, Günther, **Das Rechtsverhältnis zwischen dem Vertragshändler und seinem Lieferanten**, Heidelberg, 1966, s. 35, (Demir Gökyayla, s. 273, dn. 1240'tan naklen).

[632] Tek satıcının acentenin ötesinde yüklendiği edimlere; dağıtım, fiyat dalgalanması, stok ve kredi riski için yapılan faaliyetler örnek gösterilebilir. Bu faaliyetler için yapılan ödemeler ve diğer özel nitelikteki ödemeler denkleştirme istemi miktarı hesaplanırken dikkate alınmaz, (Demir Gökyayla, s. 273).

[633] Ebenroth/ Parche, s. 32,/ Westphal, Vertriebsrecht Band II, N. 227, (Demir Gökyayla, s. 273, dn. 1241'den naklen).

[634] Demir Gökyayla, s. 274.

Tek satıcının sözleşme süresince aldığı indirim üzerine yapılacak olan bu iki indirim ile bulunacak olan tutar, tek satıcının uğradığı kaybın tespiti için temel teşkil edecektir[636]. Bulunan miktardan müşterilerin kayma yüzdesi düşüldükten sonra kalan miktar üzerinden faiz işletilir[637].

Yukarıda belirtildiği üzere TTK m. 122'nin gerekçesinde, söz konusu hükmün denkleştirme isteminin hesaplanmasına ilişkin olduğu belirtilmekle birlikte, denkleştirme miktarının ne şekilde hesaplanacağına ilişkin bir açıklama bulunmamaktadır. Bu nedenle yukarıdaki açıklamaların aksine, hesaplama yapılırken söz konusu hükmün tek satıcılara doğrudan uygulanması sebebiyle, tek satıcının aldığı indirimlerin acentenin provizyon düzeyine indirilmesi gerekmediği düşünülebilir. Ancak bu durumun hakkaniyete aykırı sonuçlar doğurabilmesi sebebiyle uygun olmadığı öğretide ifade edilmiştir[638]. Aynı zamanda böylesi bir uygulama neticesinde oluşacak yüksek denkleştirme istemlerinin, uygulamada tek satıcılar ile çalışmak istenilmemesi sonucunu doğurabilecektir[639]. Bu itibarla, Alman hukukunda kabul edildiği üzere tek satıcı lehine sağlanan indirimin acentenin provizon düzeyine indirgenmesi, TTK m. 122/5'te belirtilen hakkaniyete uygunluk şartının sağlanması ve uzun vadede tek satıcılar lehine olması sebebiyle daha yerinde bir uygulama olacaktır[640].

---

[635] Satış faaliyeti dışında kalan faaliyetlere örnek olarak; genel yönetim, stok yapma, müşteri hizmetleri vb. faaliyetler sayılabilir, (Demir Gökyayla, s. 274).

[636] Demir Gökyayla, s. 275.

[637] Demir Gökyayla, s. 275.

[638] Demir Gökyayla, s. 275.

[639] Demir Gökyayla, s. 275.

[640] Demir Gökyayla, s. 275.

iii. Denkleştirme Miktarının Hesaplanması Yöntemi

Tek satıcının denkleştirme isteminin karşılanması gerektiğine karar verildikten sonra ödenecek miktarın hesaplanması aşamasına geçirilir. Öğretide, yukarıda detayları belirtilen 23.07.1996 tarihli CEC Raporundaki belirlemeye benzer şekilde, denkleştirme isteminin miktarı belirlenirken üç aşamalı bir değerlendirme yapılmaktadır. İlk aşama; tek satıcıya ödenmesi gereken *ham karşılığın* belirlenmesi amacıyla yapımcının menfaati ve tek satıcının kaybının hesaplanmasıdır[641]. İkinci aşamayı ise yapılan hesaplama neticesinde bulunan ham karşılığın somut olaylar çerçevesinde değerlendirilmesini sağlayan *hakkaniyet denetimi* oluşturur[642]. Üçüncü aşama denkleştirme miktarının üst sınırının tespit edilmesi olup, hem karşılığın üst sınırı aşması durumunda belirlenen tutar üst sınır seviyesine çekilir[643].

a. Denkleştirme İstemine İlişkin Ham Karşılığın (Kök Ücretin) Hesaplanması

1. Genel Olarak

Ham karşılık bir diğer ifadesiyle kök ücret hesaplanırken, ilk olarak yapımcının elde ettiği menfaatin ardından tek satıcının kaybının farazi olarak hesaplanması gerekmektedir[644]. Hesaplama yapılırken, müşterilerle sözleşme ilişkisinin ne kadar süreceği, çalışılan sektörün özellikleri, rekabet koşulları, müşterilerde yaşanabilecek

[641] Kaya, A., s. 265; Ayan, Denkleştirme, s. 194; Badak Aybar, s. 188

[642] Kaya, A., s. 265; Ayan, Denkleştirme, s. 194; Badak Aybar, s. 188.

[643] Kaya, A., s. 265; Ayan, Denkleştirme, s. 194; Badak Aybar, s. 188.

[644] Ayan, Denkleştirme, s. 195.

değişiklikler ve tek satıcının sözleşme sonrası faaliyetler başta olmak üzere denkleştirme talebinin tüm koşulları dikkate alınmalıdır[645].

Denkleştirme isteminin sözleşmenin sona ermesi ile muaccel olması sebebiyle, kök ücret hesaplamasında yapılacak olan tahminde sözleşmenin sona erme tarihi esas alınır[646].

Denkleştirme istemine esas olacak miktar hesaplandıktan sonra hakkaniyet denetimi yapılacaktır. Ardından son olarak da faiz indirimi gerçekleştirilerek kök ücret elde edilecektir[647].

2. Yapımcının Menfaatinin Tespiti

Yapımcının sözleşmenin sona ermesinden sonra da menfaat sağlamasına ilişkin unsurlar önceki alt başlıklarda incelenmiş olup, bu bölümde denkleştirme isteminin tespitinde, yapımcının elde edeceği menfaatin rakamsal karşılığının hesaplanmasına ilişkin hususlara yer verilecektir.

Yapımcı sözleşmenin sona ermesi ile tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresinden derhal menfaat sağlayamaz. Yapımcının menfaati gelecekte somutlaşacak olup, yapılacak olan hesaplamada geçmişte tek satıcı tarafından elde edilen gelirler ile sözleşmenin sona erme tarihinde mevcut olan ve öngörülebilen durumlar göz önüne alınarak yapımcının menfaati belirlenir[648].

---

[645] Kaya, A., s. 266; Ayan, Denkleştirme, s. 195; Badak Aybar, s. 188.

[646] Kaya, A., s. 265; Ayan, Denkleştirme, s. 195.

[647] Kaya, A., s. 267; Hoyningen-Huene, Gerrick, **Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch: HGB,** Band I, München, 2006, s. 1323,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 45, s. 406, (Ayan, Denkleştirme, s. 195'ten naklen).

[648] Ayan, Denkleştirme, s. 196.

Yapımcının menfaati hesaplanırken elde edilecek doğrudan ve dolaylı tüm gelirler dikkate alınır. Yapımcının menfaati hesaplanırken ciro tutarlarından; özellikle müşteri çevresinden yararlanılması ve elde edilecek diğer gelirlerden faydalanılır[649]. Aynı zamanda müşteriler ile gelecekte kurulacak ticari ilişkiler ve ne kadar süreceğine ilişkin bir tahmin yapılır[650].

Gelecekte gerçekleşmesi öngörülen olayların esas alınması sebebiyle tahmini bir ciro tutarı belirlemek oldukça güçtür. Bu nedenle uygulamada "pratik bir kural oluşturulmuştur"[651]. Kural uyarınca; yapımcının elde ettiği menfaat en az, tek satıcının kaybı kadardır. Yapımcının menfaati ile tek satıcının kaybı arasında sıkı bir ilişki mevcut olup, birbiri ile örtüşmektedir[652]. Yapımcının gelecekte elde edeceği menfaatin hesaplanmasındaki güçlük sebebiyle, uygulamada öncelikle tek satıcının kaybı hesaplanmakta ve kural gereğince yapımcının menfaati de belirlenmiş olmaktadır[653].

3. Tek Satıcının Kaybının Tespiti

Tek satıcının kaybı hesap edilirken, sözleşme ilişkisi sona ermeden önceki bir yılda elde ettiği menfaatler esas alınır[654]. Son bir yılın sözleşme süresinin genelini

[649] Hoyningen-Huene, s. 1323,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 47, s. 406-407, (Ayan, Denkleştirme, s. 196'dan naklen).

[650] Kaya, A., s. 266, Karasu, s. 294.

[651] Hoyningen-Huene, s. 1323,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 47, s. 407, (Ayan, Denkleştirme, s. 196'dan naklen); Karasu, s. 298.

[652] Demir Gökyayla, s. 271; Ayan, Denkleştirme, s. 196; Karasu, s. 299.

[653] Ayan, Denkleştirme, s. 196.

[654] Sözleşme ilişkisinin bir yıldan daha kısa sürmüş olması olasılığında, o dönem içerisinde tek satıcı tarafından elde edilen menfaatler dikkate alınır. Yöntem olarak sözleşme süresi aya bölünüp 12 ile çarpılması şeklinde bir uygulamaya gidilerek tek satıcının kaybı hesaplanır.

yansıtmayacak nitelikte olması durumunda, istisnai olarak geçmiş yılların ortalaması esas alınabilir[655].

Tek satıcının kaybı hesaplanırken net kazanç esas alınacak olup, son yıl gelirinden her yıl için müşteri aşımı oranı düşürülür[656]. Müşteri çevresinde yaşanacak azalma tüm tahmin süreci için sabit olarak esas alınmaz. Azalma yüzdesi; müşteri kaybı listesi ve sözleşme devam ederken gerçekleşen ciro gelişimine göre hesaplanır[657].

Tek satıcının kaybı tahmin edilirken; eski veya geçici müşterilerle yapılan ticari ilişkiler, yönetim faaliyeti ücretleri, özel bir işlemin yapılması için ödenen ücretler vb. ücretler hesap dışı bırakılmalıdır[658].

Yukarıda belirtilen adımlar izlenerek bulunan tahmini ücret kaybının, tahmini bir süre içerisinde ödenmesine karar verilir. Bu itibarla tek satıcının ücret kaybı; her bir yıl için hesaplanan tahmini kayıp miktarı ile tahmini sürenin çarpılması suretiyle hesaplanır[659].

Tek satıcının kaybının hesaplanmasını bir örnek ile açıklamak gerekirse; tek satıcının son bir yıllık gelirinin 450.000 TL; yapımcıya tek satıcı tarafından kazandırılan müşterilerle sürdürülecek ticari ilişki süresinin 5 yıl; müşteri azalma oranının ise %20 olarak tahmin edildiği bir durumda tek satıcının kaybı Tablo.1'de detayları sunulduğu üzere 1.210.176 TL olacaktır.

---

[655] Ayan, Denkleştirme, s. 1967; Karasu, s. 299.

[656] Ayan, Denkleştirme, s. 196.

[657] Demir Gökyayla, s. 270; Ensthaler, Jürgen, **Gemeinschaftskommentar zum Handelsgesetzbuch mit UN Kaufrecht**, 7. Auflage, Luchterhant, 2007, Nr. 29, s. 529, (Ayan, Denkleştirme, s. 197'den naklen); Badak Aybar, s. 189.

[658] Ayan, Denkleştirme, s. 197; Hopt, s. 144, (Karasu, s. 298'den naklen).

[659] Ayan, Denkleştirme, s. 197.

Tablo.1.

Yıl	Tahmini Gelir Tutarı	Müşteri Azalmasından Kaynaklanan Kayıp Tutarı*	Net Gelir Kaybı Tutarı**
1. Yıl	450.000 TL	90.000 TL	360.000 TL
2. Yıl	360.000 TL	72.000 TL	288.000 TL
3. Yıl	288.000 TL	57.600 TL	230.400 TL
4. Yıl	230.400 TL	46.080 TL	184.320 TL
5. Yıl	184.320 TL	36.864 TL	147.456 TL
TOPLAM			1.210.176 TL

* Müşteri Azalmasından Kaynaklanan Kayıp Tutarı = Tahmini Gelir Tutarı X Müşteri Azalma Oranı
** Net Gelir Kaybı Tutarı = Tahmini Gelir Tutarı - Müşteri Azalmasından Kaynaklanan Kayıp Tutarı

Tek satıcının hesaplanan tahmini kaybı üzerinden son olarak, yıllara sâri kazancını tek seferde elde edecek olması sebebiyle faiz indiriminin yapılması gerekmektedir[660].

b. Denkleştirme Miktarının Hakkaniyete Uygun Olması:

Tek satıcının farazi kaybı ile yapımcının menfaati soyut olarak hesaplandıktan sonra somut olayın özelliklerine göre denkleştirme isteminin hakkaniyete uygun olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir[661].

Bu husus Alman Mahkeme kararların da ele alınmış olup, denkleştirme talep hakkının miktarının tespitinde, öncelikli olarak tarafların menfaat ve kayıplarının tespit

[660] Alman Mahkemeleri faiz indirimi uygularken *Gillardon Metodu* olarak anılan bir yöntemi kullanmaktadır, (Kaya, A., s. 269);

Gillardon Metodu kullanılarak indirim miktarı hesaplamak üzere belirli bir faiz oranı *(i)* ile her bir yıl için *(n)* indirim faktörü *(f_n)* hesaplanır: $f_n=1/(1+i/100)^n$. Her bir yıla ait faktör net gelir kaybı tutarı (ham tutar) ile çarpılmak suretiyle ilgili yıla ait ham denkleştirme bedeli bulunur. Yıllar itibariyle bulunan tutarların toplamı üzerinden hakkaniyet denetimi gerçekleştirilir ve azaltıcı sebep varsa indirime tabi tutulur.;

Öğretide, faiz indirimi uygulanırken ticari faiz oranının uygulanabileceği belirtilmektedir, (Ebenroth/ Boujong/ Joost, Nr. 128, s. 1064, [Ayan, Denkleştirme, s. 198'den naklen]).

[661] Demir Gökyayla, s. 277; Ayan, Denkleştirme, s. 198; Badak Aybar, s. 189.

edilmesi ve ardından hakkaniyet denetiminin yapılması gerektiği ifade edilmiştir. Tarafların menfaat ve kayıpları tespit edilmeden hakkaniyete göre karar verilmesi durumunda, bu kararın denetlenemez nitelikte olacağı vurgulanmıştır[662].

Denkleştirme talebinin hesaplaması yapılırken hakkaniyet koşulunun aranmasının temel nedeni; yapımcının elde ettiği menfaat ile tek satıcının uğradığı kaybın soyut olarak hesaplanmasında somut olayın tüm koşullarının değerlendirilmemesi ihtimalidir[663]. Hakkaniyete uygunluk koşulunun bağımsız bir koşul olması sebebiyle somut olayın koşulları gereği denkleştirme isteminin ödenmesi hakkaniyete uygun değilse denkleştirme istemi hakkı ortadan kalkacaktır[664]. Ancak diğer koşullarda olduğu gibi hükmedilecek miktarı etkileyerek indirime gidilmesi ihtimali de mevcuttur. Diğer taraftan, hakkaniyet gereği denkleştirme istemine ilişkin azaltma nedenlerinin hakkaniyete ilişkin diğer sebeplerle bertaraf edilebileceğinden ötürü, denkleştirme istemi miktarını arttırıcı nedenlerin de somut olayın değerlendirilmesinde dikkate alınması gerekmektedir[665]. Hakkaniyet çerçevesinde olsa dahi tek satıcının sözleşmenin sona ermesinden sonraki mali gücü, sağlığı, yaşı, sosyal durumu vb. hususlar sözleşmeye yabancı olan unsurlar olması sebebiyle yapılacak olan değerlendirmede dikkate alınmaz[666].

Hakkaniyet koşuluna dayanılarak verilen kararda, denkleştirme istemi miktarını azaltan, yükselten veya ortadan kaldırmaya neden olan durumların açıkça, objektif

[662] Ayan, Denkleştirme, s. 198, dn. 22.

[663] Demir Gökyayla, s. 278; Badak Aybar, s. 189.

[664] Demir Gökyayla, s. 278; Karasu, s. 300.

[665] Kınacıoğlu, s. 73; Demir Gökyayla, s. 278; Ayan, Denkleştirme, s. 199; Karasu, s. 300.

[666] Westphal, Vertriebsrecht Band II, N. 223, (Demir Gökyayla, s. 278'den naklen); Ayan, Denkleştirme, s. 199; Karasu, s. 299.

olarak gösterilmesi gerekmektedir[667]. Hakkaniyete uygunluk denetiminde, tek satıcılık sözleşmesinin ile ilgili tüm koşullarının yanısıra sözleşmede düzenlenmemiş koşullar da ele alınmalıdır[668]. Yapılacak değerlendirme neticesinde, denkleştirme isteminin ödenip ödenmemesine veya ödenecekse miktarına karar verilmelidir[669].

Somut olayda denkleştirme isteminin hakkaniyete uygunluğunun tespitinde incelenecek koşullara örnek olarak; sözleşmenin sona erme şekli, sınırlı satış başarısı, rakip mallarla faaliyette bulunulması, sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcının rakip malların dağıtımını üstlenmesi durumunda müşteri çevresinden faydalanmaya devam edecek olması, eski müşterilerin kaybedilmesi, sözleşmenin sona ermesi sebebiyle bazı masrafların sona ermesi, yapımcının tek satıcı lehine yaşlılık sigortası yapması, sözleşme süresince tek satıcının yapımcıyı mali açıdan desteklemesi, yapımcının müşterilerden elde edeceği faydayı ortadan kaldıracak şekilde müşterilerin sürekli gözetimi için alışılmışın üstünde masraf yapması vb. gösterilebilir[670].

Somut olayda denkleştirme isteminin hakkaniyete uygunluğunun tespiti için bir kıstas koymanın zor olması sebebiyle, Alman doktrininde hakkaniyet denetiminin yeknesak bir şekilde yapılması adına dikkate alınması gereken durumlar tespit edilmiştir[671].

---

[667] Ayan, Denkleştirme, s. 199.

[668] Stumpf/ Schutze/ Jaletzke, s. 232, (Demir Gökyayla, s. 278'den naklen); Ayan, Denkleştirme, s. 199.

[669] Demir Gökyayla, s. 279; Karasu, s. 299.

[670] Demir Gökyayla, s. 279; Karasu s. 300-302; Badak Aybar, s. 189-190.

[671] Alman öğretisi tarafından belirlenen durumlar; sözleşmeden kaynaklanan menfaatler, taraflar arasındaki risk paylaşımı, sözleşmenin süresi, acentenin geliri, sözleşmeden kaynaklı yükümlülüklerin yerine getirilmesi için harcanan emek ve zaman, sözleşme dışı kazanç ve kayıplar, tarafların malvarlıkları, kişisel durumlar, marka etkisi, sözleşmenin sona erme nedenleri, sözleşmenin sona ermesindeki taraf kusurları, sözleşme konusu faaliyetin önemidir, (Ayan, Denkleştirme, s. 200).

Denkleştirme miktarını azaltan, arttıran ve etkilemeyen durumlar üç başlık altında incelenebilir.

1. Denkleştirme Miktarını Azaltıcı Nitelikteki Durumlar

Markanın etkisi: Sözleşme konusu malların markasının müşteri çevresinin oluşumunda etkili olması sebebiyle hakkaniyete uygunluk incelemesinde ele alınan önemli bir etken olup, bir indirim sebebi olarak değerlendirilmektedir[672]. Alman öğretisinde markanın etkisinin yoğun olduğu durumlarda[673], yapımcının elde ettiği faydanın da az olacağı belirtilerek, yargı kararlarında %10,%20 veya %25 gibi farklı oranlarda indirime gidilmiştir[674]. Ancak, öğretide marka etkisinin titizlikle ele alınması gerektiği, zira tarafların markaya ortak etkilerinin olabileceği belirtilmiştir[675].

Toplam Cironun Azalması: Yapımcının cirosu tek satıcının sürümü arttırma faaliyetleri ile artar. Ancak bazı durumlarda tek satıcının tüm çabasına rağmen, yapımcının cirosunda azalmalar oluşabilir. Bu durumda tek satıcının cirodaki bu azalmayı önleyebilecek durumda olup olmadığı incelenmelidir. Tek satıcının elinde olmayan nedenlerden kaynaklı olarak ciroda bir azalma varsa denkleştirme isteminde indirime gidilmelidir[676].

---

[672] Kaya, A., s. 268; Demir Gökyayla, s. 280; Karasu, s. 302.

[673] Denkleştirme talebinin azalmasına yol açan marka etkisi özellikle otomobil sektöründe görülmektedir. Zira müşterilerin alım kararı tek satıcının çabalarından ziyade markanın etkisi ile oluşmaktadır, (Ayan, Denkleştirme, s. 201); Benzer bir durum benzin istasyonunun denkleştirme isteminde de gündeme gelmiş ve Alman Federal Mahkemesinin 10.06.2002 tarihli bir kararında markanın çekim etkisi sebebiyle %10 oranında bir indirime gidilmiştir, (Ayan, Denkleştirme, s. 201, dn. 30).

[674] Kaya, A., s. 264; Demir Gökyayla, s. 280, dn. 1272; Karasu, s. 302.

[675] Demir Gökyayla, s. 280.

[676] Hoyningen-Huene, Nr. 114, s. 1319,/ Ebenroth/ Boujong/ Joost, Nr. 123, s. 1063, (Ayan, Denkleştirme, s. 201'den naklen).

Rekabet Yasağının Olmaması: Tek satıcılık sözleşmesinde ayrıca bir hüküm bulunmuyorsa kural olarak tek satıcının sözleşme sonrasında rekabet etmeme yükümlülüğü bulunmamaktadır. Ancak tek satıcının sözleşme sonrasında yapımcıyla rekabet eder durumda olması denkleştirme isteminin miktarını azaltıcı bir neden olarak dikkate alınır[677]. Zira bu durumda yapımcı müşteri çevresinden tamamıyla faydalanamayacaktır. Alman öğretisinde, somut olayın koşullarına göre denkleştirme isteminde %25-50 oranında indirime gidilebileceği ifade edilmiştir[678].

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra rakip malların dağıtımının üstlenilmesi hususu yargı kararlarında da ele alınmıştır. Alman Federal Mahkemesinin bir kararında söz konusu durumu denkleştirme isteminin tespitinde bir indirim nedeni olarak değerlendirmiş ve %30 oranında indirim öngörmüştür[679]. İsviçre Federal Mahkemesi ise; tek satıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra yapımcı ile rakip halinde olduğu durumlar için; yapımcının müşteri çevresinden tamamen faydalanamayacak olması sebebiyle denkleştirme istemini gerektirecek önemli bir nedenin bulunmadığına hükmetmiştir[680].

Tek satıcının rekabet yasağını sözleşme süresi içerisinde ihlal etmesi durumu da denkleştirme miktarında bir indirim sebebi olarak ortaya çıkmaktadır[681].

Sözleşmenin sona erme nedenleri: Denkleştirme miktarında indirime gidilmesine sebep olan bazı sona erme nedenleri aşağıda yer almaktadır.

---

[677] Ayan, Denkleştirme, s. 202.

[678] Hoyningen-Huene, Nr. 115, s. 1319,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 40, s. 405-406, (Ayan, Denkleştirme, s. 202'den naklen).

[679] Demir Gökyayla, s. 279, dn. 1269.

[680] Demir Gökyayla, s. 279, dn. 1269.

[681] Kaya, A., s. 264; Karasu, s. 301.

Sözleşmenin feshi için uzun bir sürenin belirlenmesinin, tek satıcının feshe hazırlanması ve zararını azaltacak tedbirler almasına imkan tanımasından ötürü denkleştirme miktarında bir indirim sebebi olabileceği Alman öğretisinde belirtilmiştir[682].

Tek satıcının iflası kural olarak sözleşmeyi sona erdirmekle beraber, öğretide tek satıcının iflas yönünden bir kusuru bulunmuyorsa denkleştirme talebini ortadan kaldırmayarak indirim sebebi olarak değerlendirilebileceği ileri sürülmüştür[683].

Sözleşme yapımcı tarafından tek satıcının kusuruna dayanarak feshedilmesi durumunda kural olarak denkleştirme istemi talep edilemeyecekken, fesih gerçekleşmeden tek satıcının ölmesi durumunda denkleştirme isteminden söz edilebilir, fakat hakkaniyete uygun bir şekilde yapımcı lehine indirim uygulanır[684].

Sözleşmenin tek satıcının intihar nedeniyle sona ermesi durumu da denkleştirme miktarında indirim sebebi olabilmektedir[685].

Sözleşmenin süresi: Sözleşme süresinin denkleştirme istemi miktarının belirlenmesinde etkisi olan bir durum olup olmadığı hususu öğretide tartışmalıdır. Sözleşme süresinin denkleştirme talebinin miktarında bir etkisi olmadığını savunan yazarlar, denkleştirme miktarının tek satıcının sözleşme süresince gösterdiği çabaya ve yapımcının menfaatine göre hesaplanması gerektiğini belirtmektedir. Bu itibarla

[682] Hoyningen-Huene, Nr. 117, s. 1320,/ Canaris, Nr. 112, s. 274,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 34, s. 404, (Ayan, Denkleştirme, s. 203'ten naklen).

[683] Karasu, s. 307; Badak Aybar, s. 179.

[684] Kaya, A., s. 250; Karasu, s. 301; Badak Aybar, s. 180.

[685] Ayan, Denkleştirme, s. 203.

sözleşme süresinin uzunluğu ya da kısalığının denkleştirme isteminin belirlenmesinde indirim sebebi olmadığı ifade edilmiştir[686].

Karşıt görüşteki yazarlar ise, sözleşme süresinin denkleştirme isteminin belirlenmesinde ele alınması gereken bir durum olduğunu savunmakta olup, sözleşme süresinin uzunluğu tek satıcının lehine olarak değerlendirilmektedir[687].

Türk öğretisinde ise sözleşme süresinin, denkleştirme istemi miktarının belirlenmesinde etkili bir unsur olduğu belirtilmiştir[688].

Yapımcının çabası: Müşteri çevresi oluşturulurken tek satıcının yanı sıra yapımcının da çabaları söz konusu olabilir. Denkleştirme istemi miktarı hesaplamasında yapımcının müşteri çevresini arttırmak üzere yürüttüğü normalin üzerindeki çabalar dikkate alınarak, indirime sebep olabilmektedir[689].

2. Denkleştirme Miktarını Arttıran Durumlar

Yapımcının sözleşmeyi beklenmedik anda feshetmesi: Böylesi bir durumunda tek satıcı ticari işlemlerinin sürekliliği için gerekli tedbirleri alamamasından ötürü oluşabilecek zararın giderilmesini teminen, denkleştirme istemi miktarı arttırılabilir[690].

Tek satıcının özel zorluklara katlanarak faaliyetlerini sürdürmesi: Tek satıcı yapımcının içerisinde bulunduğu sıkıntılı durum sebebiyle, belli bir dönem için kendi

[686] Hoyningen-Huene, Nr. 117, s. 1320,/ Ebenroth/ Boujong/ Joost, Nr. 111, s. 1060, (Ayan, Denkleştirme, s. 204'ten naklen).

[687] Canaris, Claus-Wilhelm, **Handelsrecht**, München, 2006, Nr. 112, s. 274,/ Küstner/ Thume, 2003, s. 125,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 36, s. 405, (Ayan, Denkleştirme, s. 204'ten naklen).

[688] Ayan, Denkleştirme, s. 204.

[689] Ayan, Denkleştirme, s. 204.

[690] Ayan, Denkleştirme, s. 205.

karından taviz vermiş olabilir. Böylesi bir durum da denkleştirme istemi miktarının arttırılmasına yol açabilir[691].

3. Denkleştirme Miktarını Etkilemeyen Durumlar

Eski müşterilerin kaybı: Denkleştirme isteminin miktarı hesaplanırken eski müşterilerin dikkate alınmaması sebebiyle, eski müşterilerin kaybının kural olarak bir etkisi bulunmamaktadır[692]. Ancak, tek satıcının sözleşmeden kaynaklı yükümlülüklerini ihlal etmesi sebebiyle eski müşterilerde bir kayıp yaşanmışsa, bu durum denkleştirme istemi miktarının hesaplanmasında azaltıcı bir durum olarak ele alınacaktır[693].

Tarafların ekonomik ve sosyal durumları: Tarafların sözleşme sonrasında başka bir işte çalışabilme imkanları, yaş ve sağlık durumları, ekonomik ve sosyal durumları istisnai durumlarda denkleştirme istemi miktarı hesabında ele alınmaktadır[694].

Yukarda sunulan üç başlığa ilave olarak, denkleştirme miktarının hakkaniyete uygunluğu denetlenirken tek satıcının korunma ihtiyacı ele alınan bir diğer önemli hususdur. Her ne kadar tek satıcı denkleştirme istemine hak kazanabilmesi için korunmaya muhtaç olduğunu ispat etmesi gerekmese de, söz konusu husus hakkaniyete uygunluk değerlendirmesinde ele alınan önemli bir unsurdur[695].

Ayrıca, tek satıcının yapımcının dağıtım sitemine entegre olması amacıyla özel bir sermaye yatırımında bulunması, yapımcıya finansal anlamda bağımlılığının veya

---

[691] Hoyningen-Huene, Nr. 122, s. 1321, (Ayan, Denkleştirme, s. 205'ten naklen).

[692] Arkan, Denkleştirme, s. 402; Kaya, A., s. 268; Ayan, Denkleştirme, s. 205.

[693] Arkan, Denkleştirme, s. 402; Hoyningen-Huene, Nr. 119, s. 1321,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 37, s. 405, (Ayan, Denkleştirme, s. 205'ten naklen); Karasu, s. 302.

[694] Hoyningen-Huene, Nr. 121, s. 1321,/ Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 43, s. 406, (Ayan, Denkleştirme, s. 205'ten naklen).

[695] Demir Gökyayla, s. 280.

bağımsızlığının bulunması gibi durumlar da denkleştirme istemi miktarının değerlendirilmesinde önemli rol oynar[696].

c. Denkleştirme İsteminin Üst Sınırının Belirlenmesi

Denkleştirme istemine ilişkin belirlenen üst sınırla hesaplanan ham karşılığın sınırlandırılması amaçlanmaktadır[697]. Hesaplanan ham karşılık üst sınırı geçiyorsa, denkleştirme istemi miktarı bu sınıra indirilir[698]. Sözleşme süresince tek satıcının dar bir müşteri çevresi edinmesi durumunda denkleştirme istemi üst sınırın altında kalabilir, bu durumda hesaplanan ham karşılık tek satıcıya nihai olarak ödenir[699].

Denkleştirme istemi miktarı üst sınıra göre belirlenemeyeceğinden ötürü, önce üst sınırın belirlenmesi ardından tek satıcının kaybının belirlenmesi uygun bir yöntem değildir[700]. Zira üst sınırın düzeltme işlevi bulunmakta olup, ölçüm kıstası değildir[701].

Denkleştirme istemi üst sınırı TTK m. 122/2'de *"acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır."* şeklinde düzenlenmiştir.

Söz konusu hükmün emredici olup olmadığı madde metninde ifade edilmemişse de, madde gerekçesinde bu hususa öğreti ve içtihatlarla açıklık getirileceği ifade

[696] Demir Gökyayla, s. 280.

[697] Ayan, Denkleştirme, s. 206.

[698] Demir Gökyayla, s. 281; Ayan, Denkleştirme, s. 206.

[699] Demir Gökyayla, s. 281.

[700] Ayan, Denkleştirme, s. 207.

[701] Ayan, Denkleştirme, s. 207.

edilmiştir[702]. Ayrıca madde gerekçesinde belirtildiği üzere, Kanunla öngörülen yöntem denkleştirme isteminin asgari üst sınırı olması sebebiyle sözleşme ile tek satıcı aleyhine olacak şekilde bir yöntem belirlenmesi hükmün amacıyla bağdaşmayacaktır[703]. Aynı zamanda TTK m. 122/4'te düzenlenen denkleştirme isteminin vazgeçilmezliği ilkesine de aykırılık teşkil edecektir[704]. Buna karşılık, sözleşmede kanunda öngörülen üst sınırı tek satıcı lehine yükseltecek bir yöntemin belirlenebilmesine imkan tanınmıştır[705].

Öğretide üst sınır belirlenmesinde, genel kabul yıllık brüt gelirin esas alınmasının daha uygun olacağı yönünde olup, tek satıcının masraflarının düşülmesi yoluyla bulunan net gelirlerin kullanılması doğru görülmemiştir[706]. Zira tek satıcının kazancı işletme giderlerini de kapsamaktadır. Ayrıca, masrafların tespiti ve vergilendirme gibi hususların belirlenmesinin zor olduğu ve brüt miktarların esas alınmasının daha işlevsel olacağı belirtilmektedir[707].

Denkleştirme istemi miktarının üst sınırı hesaplanırken hangi ücretlerin hesaba katılacağı hususu ise öğretide tartışmalıdır. Bazı yazarlar ödenen tüm ücret ve ödemelerin dikkate alınması gerektiğini belirtirken[708]; karşıt görüşteki yazarlar sözleşmenin ana faaliyet konusu dışındaki faaliyetlerden kaynaklı ücretlerin bu hesaba

---

[702] TTK Komisyon Raporu, s. 107.

[703] TTK Komisyon Raporu, s. 107.

[704] Karasu, s. 304.

[705] TTK Komisyon Raporu, s. 107; Bozer/ Göle, s. 158; Karahan, s. 380.

[706] Ayan, Denkleştirme, s. 207; Karasu, s. 304.

[707] Küstner/ Thume, 2003, Nr. 1555, s. 558, (Ayan, Denkleştirme, s. 207'den naklen); Karasu, s. 304.

[708] Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 36, s. 405,/ Ebenroth/ Boujong/ Joost, Nr. 132, s. 1066,/ Ensthaler, Nr. 44, s. 530, (Ayan, Denkleştirme, s. 207'den naklen);

İlk görüş uyarınca, ana faaliyet haricinde depolama, bakım, ulaştırma vb. faaliyetler için alınan ücretlerin de üst sınırın hesaplamasında dikkate alınması gerekmektedir, (Ayan, Denkleştirme, s. 208).

katılmaması gerektiğini ifade etmektedir[709]. İsviçre hukukunda, ikinci görüşle aynı şekilde masraf ve giderlerin kazançtan çıkarılması gerektiği ve yıllık net kazancın gelirden farklı olduğu belirtilmektedir[710,711]. Türk hukukunda da üst sınırın denkleştirme istemi miktarının sınırlayıcı niteliği sebebiyle, olabildiğince yüksek tutulmasını teminen tüm gelirlerin hesaplamaya dâhil edilmesinin uygun olacağı ifade edilmektedir[712].

Üst sınır hesaplamasında önem arz eden bir diğer husus ise; denkleştirme istemi miktarının ham karşılığının hesaplanmasının aksine üst sınır hesaplamasında tek satıcının kendi kazandırdığı müşterilerin yanısıra eski müşterilerle yürütülen ticari faaliyetlerden elde edilen gelirlerin de hesaplamaya dâhil edileceğidir[713].

Ayrıca TTK m. 122/2'de acentenin (tek satıcının) "aldığı" yıllık ödemeler ibaresi bulunmakla birlikte, öğretide tek satıcının sözleşme süresince yürüttüğü faaliyetlerden almaya hak kazandığı ancak zamanaşımına uğraması sebebiyle fiilen alamadığı ve sözleşmenin sona ermesinden sonra muaccel hale gelecek olan alacakların da hesaplamada dikkate alınacağı ifade edilmektedir[714].

Üst sınırın belirlenmesinde tartışmalı olan bir diğer husus ise, bir yıldan daha kısa süreli sözleşmelerde sözleşme süresince elde edilen gelirin mi yoksa bu gelirin

---

[709] Hoyningen-Huene, Nr. 144, s. 1327,/ Nocker, Michael, **Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, Vertragshändlers und Franchisenehmers**, Wien, 2001, Nr. 476, s. 125, (Ayan, Denkleştirme, s. 208'den naklen); İkinci görüş uyarınca, bakım, tahsilat, depolama, mal tedarikinde oluşan ulaşım masrafları ve diğer hizmetler için ödenen ücretlerin üst sınır hesaplamasında dikkate alınmaması gerekmektedir, (Ayan, Denkleştirme, s. 208).

[710] Gautschi, s. 328, (Ayan, Denkleştirme, s. 208'den naklen).

[711] İsviçre Federal Mahkemesi 22 Mayıs 2008 tarihli kararında yıllık net kazancın tespitini "acentenin elde ettiği gelirden tüm masrafların çıkarılmasıyla bulunan miktar" olarak belirlemiştir, (Altınok Ormancı, s. 457).

[712] Ayan, Denkleştirme, s. 208.

[713] Hoyningen-Huene, Nr. 144, s. 1327,/ Küstner/ Thume, 2003, Nr. 1546, s. 554-555, (Ayan, Denkleştirme, s. 209'dan naklen).

[714] Ayan, Denkleştirme, s. 209; Karasu, s. 303-304; Badak Aybar, s. 193.

aylık ortalamasını bir yıla yaymak suretiyle hesaplanan miktarının mı esas alınacağıdır. Yıllık gelire göre hesaplama yapılmasının bazı yazarlarca haksızlığa sebep olabileceği belirtilirken[715], aksi görüşteki yazarlar bu belirlemenin üst sınır olması sebebiyle haksız olarak gelir elde etmeye yol açmayacağını belirtmektedir[716].

D. Denkleştirme İsteminin Vazgeçilmezliği

i. Genel Olarak

Sözleşme hukukunda, sözleşme serbestisi ilkesinin bir sonucu olarak emredici nitelikte hükümler istisnai olarak bulunmaktadır[717]. İstisnai hükümler özellikle, sözleşmenin taraflarından birinin karşı tarafa olan ekonomik bağımlılığı nedeniyle menfaatlerini gereği gibi koruyamayacağı durumlara özgü düzenlenmektedir[718]. Bir diğer ifadeyle, sözleşmenin zayıf olan tarafını koruma amacıyla sözleşme serbestisine emredici hükümlerle istisna getirilmektedir.

Acentenin alacağı ücret (tek satıcının brüt geliri) kararlaştırılırken sözleşme serbestisi ilkesi uyarınca herhangi bir kurala bağlı olmadan yapılan belirleme karşısında denkleştirme isteminin emredici kurallar ile sınırlandırılması çelişki gibi görünse de, taraflar arasındaki fark sözleşme ilişkisinin kurulması anında kendini göstermektedir[719]. Şöyle ki, acente (tek satıcı) sözleşmenin kurulması ile kendisine ödenecek ücret (brüt

[715] Hoyningen-Huene, Nr. 143, s. 1326, (Ayan, Denkleştirme, s. 209'dan naklen).

[716] Küstner/ Thume, 2003, Nr. 1519, s. 545-546, (Ayan, Denkleştirme, s. 210'dan naklen).

[717] Akkanat, Halil / Çekin, Mesut S., "Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir Mi?", **Prof. Dr. Hasan Erman'a Armağan**, İstanbul, 2015, s. 35.

[718] Akkanat/ Çekin, s. 35.

[719] Akkanat/ Çekin, s. 35.

gelir) ile ilgili olarak "sıkı pazarlıklar"[720] yapabilir. Ancak, sözleşmenin sona ermesiyle doğabilecek olan denkleştirme istemi ile ilgili olarak ise, kısa vadeli hedefler veya müvekkilin (yapımcının) baskısı sebebiyle, acentenin (tek satıcının) kendi talep hakkını kısıtlar hatta ortadan kaldırır nitelikte sözleşmeler akdetme olasılığı mevcuttur[721].

Öğretideki genel kabul, denkleştirme isteminin vazgeçilmezliği ilkesi ile acenteye ekonomik anlamda zarar verebilecek nitelikteki hükümlerin önüne geçilmesi olmakla birlikte, azınlık görüş[722] olarak söz konusu ilkenin hukuki güvenliği sağlamak amacıyla getirildiği, acentenin korunma ihtiyacının önemli olmadığı ifade edilmektedir.

Bu kapsamda, ekonomik anlamda müvekkile bağımlı olan acentenin müvekkilin baskısı ile denkleştirme isteminden vazgeçmek durumunda kalmaması[723], bir diğer ifadeyle acenteyi korumak amacıyla TTK m. 122/4'de denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemeyeceği 86/653/EEC sayılı Avrupa Birliği Konseyi Direktifi, Alman Ticaret Kanunu ve İsviçre Borçlar Kanunu ile uyumlu bir şekilde hüküm altına almıştır. Bu itibarla, denkleştirme isteminden sözleşme öncesinde, sözleşme yapılırken ya da sözleşme sırasında vazgeçilemez[724]. Ancak sözleşmenin sona erme aşamasında veya sonrasında denkleştirme isteminden vazgeçilebilir[725].

[720] Akkanat/ Çekin, s. 35.

[721] Hoyningen-Huene, Nr. 187, s. 1338-1339,/ Küstner/ Thume, 2003, Nr. 1585, s. 570-Ebenroth/ Boujong/ Joost, Nr. 135, s. 1067,/ Gautschi, s. 339, (Ayan, Denkleştirme, s. 220'den naklen); Akkanat/ Çekin, s. 35.

[722] Baumbach/ Hopt, 2006, § 89b, Nr. 65, s. 410, (Ayan, Denkleştirme, s. 220, dn. 73'ten naklen).

[723] Ayan, Denkleştirme, s. 219-220; Karasu, s. 309.

[724] Kaya, A., s. 271; Kaya, M. İ., s. 398.

[725] Kaya, A., s. 271; Kaya, M. İ., s. 399.

Denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemeyeceği madde metninde hüküm altına alınmış olmakla birlikte[726], madde gerekçesinde talepten sözleşmesinin yapılmasından sonra kısmen veya tamamen feragat edilmesinin[727,728], hile düzeyinde olmamak veya kanunu dolanmak anlamı taşımamak şartıyla geçerli olduğu ifade edilmiştir. Bu durumda da denkleştirme istemi hakkından acentenin, tehdit, dayatma veya benzeri zorlamalarla vazgeçip geçmediğinin özenle araştırılması gerekmektedir[729,730].

Denkleştirme istemini bütünüyle kaldıran, sınırlayan veya ilave koşullar getiren sözleşme hükümleri emredici kanun hükmüne aykırı olacağından hükümsüzlük yaptırımı ile karşı karşıya kalacaktır[731]. Mehaz Kanun olan 86/653/EEC sayılı Avrupa Birliği Konseyi Direktifi m. 19 uyarınca da; sözleşme süresi içinde yapılan ve denkleştirme istemini kısıtlayan veya ortadan kaldıran anlaşmalar geçersizdir. Bu türden anlaşmalar, ancak sözleşmenin sona ermesinden sonra geçerli olacak şekilde akdedilebilir. Sözleşme süresi içerisinde; acentenin denkleştirme istemi miktarını arttırıcı sözleşmeler gibi yalnızca acente lehine hükümler içeren sözleşmeler geçerli sayılır[732]. Benzer şekilde Alman hukukunda kanuni hesaplama yöntemi ile belirlenen

[726] Karasu, s. 308.

[727] Karasu, s. 309; Şenol, s. 276.

[728] Denkleştirme isteminden kısmen veya tamamen feragat edilmesi durumunda, feragatin ivazlı veya ivazsız olması önemli değildir, (Ayan, Denkleştirme, s. 219).

[729] TTK Komisyon Raporu, s. 107.

[730] Gerekçede, mehaz Kanun olan AlmTK m. 89b/4 ile ilgili olarak, öğretide denkleştirme isteminden feragatin tam anlamıyla serbest iradeyle yapılmış olması gerektiği belirtilmiştir. Bu itibarla, sözleşmenin yapılmasının gizli bir anlaşma ile denkleştirme isteminden daha sonra vazgeçilmesi şartına bağlanması veya bu sonucu doğuracak bir düzenin kabulü, hükmün dolanılması anlamına geleceği ifade edilmektedir, (TTK Komisyon Raporu, s. 107).

[731] Karasu, s. 309; Akkanat/ Çekin, s. 36; Şenol, s. 277.

[732] Ayan, Denkleştirme, s. 219.

denkleştirme miktarını önemli ölçüde azaltıcı nitelikteki anlaşmalar geçersiz sayılmaktadır[733]. Aynı zamanda denkleştirme isteminin acentenin halefine yüklenmesine yönelik hükümler içeren anlaşmalar da geçersiz görülmektedir[734].

Bu kapsamda, hangi sözleşme hükümlerinin hükümsüzlük yaptırımına tabi olacağı hususunda Alman doktrininde çeşitli örnekler verilmiştir. Bunlardan başlıcaları; denkleştirme isteminin emeklilik sigortası ile ikame edilmesi[735], denkleştirme isteminin başka bir alacak ile mahsup edilmesi, denkleştirme isteminin muacceliyetinin ertelenmesi, ispat yükünün ağırlaştırılması vb.'dir[736]. Denkleştirme istemini dolaylı olarak etkileyebilecek sözleşme hükümlerinde ise hükmün konuluş amacı incelenmelidir. Denkleştirme isteminin ortadan kaldırılmasının amaçlandığı sonucuna varılıyorsa, söz konusu hüküm geçersiz sayılacaktır[737].

Netice itibarıyla, sözleşme sona ermeden önce denkleştirme istemini ortadan kaldırıcı veya kısıtlayıcı nitelikteki maddeler geçersiz olmakla birlikte, bu maddelerin geçersizliği sözleşmenin diğer maddelerinin geçerliliğini etkilememektedir[738].

Ancak, TTK m. 122'nin lafzı denkleştirme isteminden önceden feragat edilmesinin mümkün kılmamaktayken, gerekçede sözleşmenin yapılmasından sonra belirli koşullar altında denkleştirme isteminden feragat edilmesinin mümkün kılınması öğretide eleştirilmiştir. Zira madde gerekçesinin bağlayıcı niteliği olmaması hususu

[733] Ayan, Denkleştirme, s. 218, dn. 69.

[734] Ayan, Denkleştirme, s. 218, dn. 69.

[735] Alman Federal Mahkemesi denkleştirme talebi yerine emeklilik sigortası hakkının sunulmasını kanuna uygun bulmuştur, (Akkanat/ Çekin, s. 37).

[736] Akkanat/ Çekin, s. 37.

[737] Ayan, Denkleştirme, s. 218-219, dn. 69; Akkanat/ Çekin, s. 37.

[738] Hoyningen-Huene, Nr. 199, s. 1341,/ Schmidt, Karsten, **Handelsrecht**, 5. Auflage, Köln-Berlin-Born-München, 1999, s. 746, (Ayan, Denkleştirme, s. 220'den naklen).

dikkate alındığında, madde lafzının gerçek iradeyi yansıtacak şekilde düzenlenmesinin daha uygun olacağı ifade edilmiştir[739].

Öğretide aynı zamanda, madde metninde her ne kadar "denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemez" ibaresi yer alsa da, hangi zaman diliminin ifade edilmek istendiğinin açık olmadığı ve netleştirilmesi gerektiği şeklinde de eleştirilmiştir[740]. Denkleştirme istemi hakkının, sözleşmenin sona ermesiyle doğacak olması sebebiyle[741], talep hakkından ancak hakkın doğumundan sonra feragat edilebilmesinin mümkün olduğu belirtilmektedir[742]. Bu itibarla, her ne kadar madde gerekçesinde talepten sözleşmenin yapılmasından sonra feragat edilebileceği belirtilmiş olsa da, denkleştirme istemini talep edebilme anını, hakkın doğum anı olarak esas almanın uygun olacağı ifade edilmiştir[743].

Ayrıca sözleşmenin sona ermesinden önce denkleştirme istemini ortadan kaldıran veya kısıtlayan sözleşmeler geçersiz olmakla birlikte, sözleşmenin hukuken mi, yoksa fiilen mi sona ermiş olması gerektiği hususu da öğretide ele alınmıştır. İlk görüş; Avrupa Birliği Konseyinin 18.12.1986 tarih ve 86/653/EEC sayılı Direktifinde yer alan "sözleşmenin sona ermesinden önce" ifadesi uyarınca, sözleşmenin hukuken sona ermesi gerektiğini savunurken; Alman Federal Mahkemesine ait olan ikinci görüş sözleşmenin fiilen sona ermesini esas almaktadır[744].

---

[739] Badak Aybar, s. 193.

[740] Toksöz, Tuğba, **Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2015, s. 89.

[741] Ayan, Denkleştirme, s. 195.

[742] Badak Aybar, s. 194.

[743] Toksöz, s. 89.

[744] Akkanat/ Çekin, s. 36.

Denkleştirme isteminin vazgeçilmezliği ilkesi tek satıcılık sözleşmesi bakımından ele alınırken dikkate edilmesi gereken bir diğer önemli husus ise tek satıcının yapımcının dağıtım örgütüne olan entegrasyonudur[745]. Şöyle ki; tek satıcı denkleştirme isteminde bulunabilecek derecede yapımcının dağıtım örgütüne entegre olmuş ancak mutlak bir ast-üst ilişkisi mevcut değil ve tek satıcının iktisadi bağımsızlığı mevcut ise, tek satıcının denkleştirme isteminden önceden feragat beyanının geçerli olduğu kabul edilebilecektir[746]. Diğer taraftan, tek satıcının yapımcının dağıtım ağına olan entegrasyonu yapımcı lehine hükümler ile sağlanmaktadır. Yapımcı lehine olan hükümler ne kadar çok ise tek satıcının sözleşme kurulurken ki müzakere gücü o denli zayıf olacak ve dolayısıyla somut olayda tek satıcının bu durumu göz önüne alınarak feragat beyanı geçersiz sayılabilecektir[747].

Denkleştirme isteminin vazgeçilmezliği ilkesi kapsamında belirtilmesi gereken bir diğer husus ise; TTK m. 122/4 hazırlanırken kaynak kanunlardan olan AlmTk m. 92c hükmüdür. Söz konusu hüküm ile emredici nitelikte olan ve denkleştirme isteminden vazgeçilmezliği[748] hükmünü de içeren AlmTK m. 84-92c hükümlerine istisna tanınmıştır. Bir diğer ifadeyle, AlmTK m. 92c uyarınca AB ve AEB dışında faaliyet gösteren bir acentelik sözleşmesi için bu bölümde yer alan hükümlerden farklı

[745] Demir, s. 415.

[746] Demir, s. 415.

[747] Demir, s. 415-416.

[748] Avrupa Adalet Divanı kararında söz konusu ilkeyi üç farklı açıdan açıklamıştır. İlk olarak; müvekkil şirketin merkezinin AB dışında yer alması ve o ülkede denkleştirme isteminin kaldırılabileceğine ilişkin hükmün bulunması, ancak acentenin AB'de faaliyet göstermesi durumunda, ilke uyarınca denkleştirme istemi talebi sözleşme ile ortadan kaldırılamayacaktır. İkinci olarak; acentenin AB ülkesi dışında bir hukuk uyarınca denkleştirme istemi talebi sözleşme ile kaldırılmış ancak acentenin AB'de faaliyet gösteriyor olması durumunda ilke gereğince acente denkleştirme istemi talep edebilecektir. Üçüncü olarak; AB'de faaliyet gösteren bir acentenin müvekkil ile yapmış olduğu sözleşmede denkleştirme isteminin ileri sürülemeyeceği bir yer mahkemesinin yetkili kılınması durumunda dahi ilke gereğince denkleştirme istemi ortadan kalkmayacaktır, (Akın, s. 636).

düzenlemeye gidilebilecektir[749]. Dolayısıyla, AB ve AEB dışında faaliyet gösteren bir acentenin AB ve AEB'de bulunan bir müvekkil ile yapacağı sözleşme ile denkleştirme istemini ortadan kaldırabilecektir.

Söz konusu hüküm Alman üreticilerinin rekabet açısından diğer ülke üreticilerine karşı korunmasını amaçlamakta ve bölgesel ihtiyaçlar doğrultusunda sözleşme yapılabilmesine imkan sağlamaktadır[750].

AlmTK'da hüküm altına alınan bu istisna acentenin faaliyet yeri ve tabi olduğu hukuk bakımından farklı görüşlerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Acentenin faaliyet yeri bakımından: Alman öğretisinde ve yargı kararlarında, yalnızca AB ve AEB dışında faaliyet gösteren bir acentenin denkleştirme istemi hakkından sözleşme ile feragat edebileceği hususunda görüş birliği bulunmaktadır[751].

Acentenin hem AB veya AEB içerisinde hem de dışarısında faaliyet göstermesi durumunda ise; AlmTK m. 84-92c'nin emredici hükümlerinin acentelik sözleşmesine uygulanmasına ilişkin baskın görüş bulunmaktadır[752]. Azınlık görüş ise, sözleşme ile denkleştirme isteminden vazgeçilebileceğini savunmaktadır[753].

---

[749] Kaya, Nebi, "Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir Mi? (Münih İstinaf Mahkemesi'nin 11.01.2002 Tarihli Kararının Değerlendirilmesi)", **Prof. Dr. Hüseyin Ülgen'e Armağan**, İstanbul, 2007, s. 5.

[750] Kaya, N., s. 9.

[751] Baumbach, Adolf / Hopt, Klaus J., **Handelsgesetzbuch**, 31. Auflage, München, 2003, § 92c, N. 6,/ Küstner, Wolfram / Kurt, von Manteuffel, **Die Änderungen des Handelsvertreters aufgrund der EG-Harmonisierungsrichtlinie vom 18.12.1986**, BB 1990, s. 291, 299, (Kaya, N., s. 5'ten naklen); Akın, s. 637.

[752] Baumbach/ Hopt, 2003, § 92c, N. 6, (Kaya, N., s. 6'dan naklen).

[753] Müller, Klaus J., **Ausschluss des Auslgeichsanssprüchs des Handelsvertreters nach,** §92c 1 HGB, NJW 1998, s. 17, 18, (Kaya, N., s. 6'dan naklen).

Acentenin tabi olduğu hukuk bakımından: Alman öğretisinde yer alan ilk görüş, AlmTK'da yer alan emredici hükümlerinin acentenin tabi olduğu hukukta yer alıp almamasından bağımsız olarak, AlmTK m. 92c ile getirilen istisna kapsamında acentenin sözleşme ile denkleştirme isteminden feragat edebileceği yönündedir[754]. Alman yargısının bu görüşü destekleyen kararları mevcuttur[755]. İkinci görüş uyarınca, acentenin tabi olduğu hukukta denkleştirme isteminin yer almaması veya buna ilişkin emredici hükmün bulunmaması durumunda denkleştirme isteminden vazgeçilebilecekken, aksi durumda m. 92c uygulanamayacaktır[756].

Konuyla ilişkili olarak, Türk hukukuna tabi bir tek satıcının denkleştirme isteminin, yabancı bir hukukun uygulanacağı hükmü ile kaldırılması durumu Türk öğretisinde de ele alınmıştır. Şöyle ki; Türkiye'de faaliyet gösteren Alman bir şirketin, Türk hukukuna tabi ve Türkiye'de faaliyet gösteren bir şirketle yapacağı sözleşmede; yargılama yerinin Almanya, uygulanacak hukukun Alman hukuku olarak tespit edilip, denkleştirme isteminin bulunmadığı şeklinde bir hüküm konulabilir[757]. Bu tür bir hükmün geçerliliği bakımından öğretide iki farklı yaklaşım bulunmaktadır.

İlk görüş uyarınca; böylesi bir düzenleme Türk hukukunda denkleştirme isteminin ve vazgeçilmezliğinin emredici nitelikte olması sebebiyle, geçerli olmayacaktır[758]. İkinci görüş ise; bu türden bir anlaşmanın Türk, Alman ve AB hukuklarına aykırı olmayacağını belirtmekle birlikte, Yargıtay tarafından ülkemizin

[754] Baumbach/ Hopt, 2003, § 92c, N. 6, (Kaya, N., s. 6'dan naklen).

[755] Kaya, N., s. 8.

[756] Eberl, Walter, **Auslänsiche Handelsvertreter: Vertraglicher Ausschluss des Ausgleichsanspruchs nach § 92c HGB**, RIW 2002, s. 305, 307, (Kaya, N., s.6'dan naklen); Kaya, N., s. 9.

[757] Akın, s. 637.

[758] Kaya, A., s. 272.

ekonomik pozisyonu da dikkate alınarak içtihat oluşturulmasının faydalı olacağını ifade etmektedir[759].

ii. Denkleştirme İsteminin Önceden Ödenmesi

Denkleştirme istemi bedelinin, sözleşme sona ermeden önce ön ödeme olarak ödenmesine karar verilip verilemeyeceği hususu incelenmesi gereken bir diğer başlıktır. Denkleştirme isteminin önceden ödenmesi yapımcının iflası, işletmenin kapatılması vb. sebeplerle denkleştirme isteminin ödenmeme ihtimalinin bertaraf edilmesi bakımında tek satıcı lehine bir uygulamadır[760].

Denkleştirme isteminin önceden ödenmesine ilişkin olarak Alman Federal Mahkemesinin 1972 yılında verdiği emsal nitelikli kararı büyük önem arz etmektedir. Söz konusu karara konu acentelik sözleşmesinde, komisyon ücreti %3,75 olarak belirlenmiş olup, bu miktara ilave olarak %0,75 oranında belirlenen miktarın da gelecekte oluşabilecek denkleştirme bedelinden mahsup edileceği hüküm altına alınmıştır. Taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin sona ermesi ile söz konusu hükmün AlmTK m. 89b'ye aykırı olduğu gerekçesiyle dava açılmış ve denkleştirme isteminde bulunulmuştur[761].

Mahkeme kararında; ön ödeme koşulu içeren sözleşmelerin kural olarak hükümsüz sayılmayacağını belirtmekle birlikte, bu türden hükümlerin denkleştirme istemini hükümsüz kılmak adına kanuna karşı hile gibi algılanabileceğini ifade etmiştir.

[759] Akın, s. 637.

[760] Karasu, s. 310.

[761] Akkanat/ Çekin, s. 39.

Zira, denkleştirme istemi hesaplanmasında acentenin kazandırdığı yeni müşteriler hesaba dahil edilirken, ön ödeme hem mevcut hem de yeni müşterileri kapsamaktadır[762].

Mahkeme ayrıca acenteye ödenen ilave primin çıkarılması durumunda, acentenin kalan miktara razı olup sözleşmeye devam edip etmeyeceği hususunu da değerlendirmiştir. Acentenin ilave oranın çıkarılması durumunda kalan ücretle sözleşmeyi devam ettirmeyeceği anlaşılıyorsa[763], söz konusu ilave oranın ileride ortaya çıkacak olan denkleştirme istemini kısıtlama veya sınırlandırma amacıyla konulduğu şüphesinin oluşacağı belirtilmiştir[764].

Bu itibarla denkleştirme isteminin defaten veya zamana yayılarak önceden ödenmesine ilişkin sözleşme hükümlerinin geçerli sayılabilmesi için dikkatli bir değerlendirme yapılması gerekmektedir[765]. Denkleştirme isteminin önceden ödenmesinin geçerli sayılabilmesi için; i) ek bir ücret olarak yapılması[766] ve denkleştirme isteminin önceden ödenmesine ilişkin olduğunun açıkça belirtilmesi, ii) denkleştirme istemi hakkının doğmaması durumunda iade edileceğinin belirlenmiş olması, iii) ilave olarak belirlenen miktar çıkarıldığında acentenin (tek satıcının) sözleşmeye devam edebilecek olması gerekmektedir[767].

[762] Akkanat/ Çekin, s. 39-40.

[763] Acentenin kalan ücrete genel şartlar çerçevesinde değil, somut olayın koşulları içerisinde rıza gösterip göstermeyeceği önemlidir.

[764] Akkanat/ Çekin, s. 40.

[765] Kaya, A., s. 272; Ayan, Denkleştirme, s. 222; Akkanat/ Çekin, s. 41.

[766] Kınacıoğlu, s. 73.

[767] Ayan, Denkleştirme, s. 222; Akkanat/ Çekin, s. 41.

İstisnai bir durum olan denkleştirme isteminin önceden ödenmesi hususundaki ispat yükü ödemeyi gerçekleştiren müvekkil (yapımcı) üzerindedir[768].

E. Denkleştirme İsteminin Talep Edilemeyeceği Haller

TTK m. 122/3'te denkleştirme isteminin talep edilemeyeceği haller; müvekkilin, feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acentenin sözleşmeyi feshetmesi veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşmenin müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmesi olarak sıralanmıştır. Madde gerekçesinde söz konusu hükmün denkleştirme isteminin hakkaniyet ile olan bağlantısını ortaya koyduğu belirtilerek, tarafların sözleşmeyle söz konusu hükmün aksini kararlaştırabileceği ifade edilmektedir[769].

Mehaz kanun olan AlmTK m. 89b/3'de tek satıcının denkleştirme talep edemeyeceği haller üç bentte sıralanmıştır. İlk durum; acentenin sözleşmeyi feshetmesi durumunda denkleştirme istemi hakkı bulunmamaktadır, meğerki müvekkilin davranışları acentenin sözleşmenin feshi için haklı neden oluştursun veya acentenin yaşlılığı veya hastalığı sebebiyle sözleşme ilişkisinin devamı kendisinden beklenemez olsun[770]. İkinci durum; sözleşmenin acentenin kusurlu bir davranışı sebebiyle yapımcı tarafından haklı nedenle feshedilmesidir. Üçüncü durum ise; sözleşmenin sona ermesinden önce yapımcı ile tek satıcı arasında yapılan sözleşme ile üçüncü bir kişinin tek satıcı yerine sözleşme ilişkisine dahil olması hususunda anlaşma sağlanmasıdır.

---

[768] Hoyningen-Huene, Nr. 202, s. 1342, (Ayan, Denkleştirme, s. 222'den naklen); Akkanat/ Çekin, s. 41.

[769] TTK Komisyon Raporu, s. 107.

[770] Karamanlıoğlu, s. 144.

Tek satıcının sözleşmeyi feshine yapımcının davranışlarının sebep olması durumunda, tek satıcının denkleştirme istemi hakkının saklı olduğu hususu önceki bölümlerde detaylıca ele alınması sebebiyle bu bölümde tekrar incelenmeyecektir.

Tek satıcının yaşlılığı veya hastalığı sebebiyle sözleşme ilişkisinin devamı kendisinden beklenemez olması durumunda da denkleştirme istemi hakkının saklı olacağı hususu AlmTK m. 89b/3/1 hükmüne benzer şekilde İsvBK m. 418u/3[771] ve 86/653/EEC m. 18/b[772] maddesinde de hüküm altına alınmıştır. TTK m. 122/3'te bu husus açıkça hüküm altına alınmamakla birlikte öğretideki genel kabul, yaşlılık veya hastalık sebebiyle sözleşmenin feshedilmesi durumunda tek satıcının denkleştirme istemi hakkı kaybetmeyeceği yönündedir[773,774]. Ancak, mehaz kanun metni bu hususta açık bir düzenleme içerirken, TTK m. 122/3'nin böylesi bir düzenleme içermemesi öğretide eleştirilmiştir[775].

Sözleşmenin devri ile sözleşme konusu tüm hak ve borçlar, taraf olma sıfatı ile birlikte sözleşmeyi devralan üçüncü kişiye devredilir[776]. Tek satıcılık sözleşmesinde de sözleşmenin devrine karar verilip, tek satıcı ile yapımcı arasında yapılacak olan anlaşma

[771] İsvBK m. 418u/3 hükmü "*Acentelik sözleşmesi, acentenin sorumlu olduğu bir nedenle sona ermişse; talep hakkı bulunmamaktadır*" şeklindedir. İsviçre öğretisinde genel kabul, yaşlılık veya hastalık sebebiyle sözleşmenin feshedilmesi durumunda tek satıcının denkleştirme isteminde bulunabileceği şeklindedir. Ayrıca, madde metninden zımni olarak aynı sonuca varılabileceği belirtilmiştir, (Karamanlıoğlu, s. 145).

[772] "Acente sözleşmeyi müvekkilin kusurlu davranışı dışında veya hastalık, düşkünlük ve yaşlılık gibi nedenlerden dolayı kendisinden sözleşmenin devamının beklenemeyeceği durumlar dışında bir nedenle sona erdirmişse, acente denkleştirme talep edemez", (Kaya, A., s. 235).

[773] Karasu, s. 306; Akın, s. 617; Ayan, s. 158; Karamanlıoğlu, s. 146.

[774] Hastalık veya yaşlılık sebebiyle sözleşmenin feshedilmesi durumunda denkleştirme isteminde bulunabilmenin şartları ile acentenin (tek satıcının) tüzel kişi olması durumunda denkleştirme isteminde bulunulup bulunulamayacağı hususları hakkındaki öğretideki görüşler için bkz. Karamanlıoğlu, s. 147-168; Ayan, s. 157-159.

[775] Kaya, A., s. 241; Karasu, s. 308.

[776] Kaya, M. İ., s. 396.

ile üçüncü bir kişinin tek satıcının yerine geçeceğine karar verilebilir[777]. Böylece tek satıcının sözleşmeden kaynaklı tüm hak ve borçları üçüncü kişiye geçmiş olur.

AlmTk. m. 89b/3/3[778] uyarınca; acentelik sözleşmesi sona ermesinden önce yapımcı ile tek satıcı arasında yapılan devir sözleşmesi ile üçüncü bir kişinin acente yerine sözleşmeye katılması hususunda anlaşma sağlanmışsa denkleştirme talep edilemez[779]. Ancak bu tür bir anlaşma yalnızca acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra yapılabilir. Söz konusu hükme TTK m. 122'de yer verilmemiş olup, mehaz kanunda yer alan bu düzenlemenin bir gerekçe gösterilmeksizin madde metnine alınmaması öğretide eleştirilmiştir[780]. Ancak, bu durumda genel ilke ve hükümler doğrultusunda tek satıcının denkleştirme isteminde bulunamayacağı Türk öğretisinde ifade edilmiştir[781].

Devir sözleşmesi ile tek satıcıya (acenteye) müvekkil veya sözleşmeye katılan üçüncü kişi tarafından ücret ödenir[782] ve böylece geçmiş dönemlerde yürütülen faaliyetler için ödeme yapılmış olur[783]. Bu itibarla AlmTk. m. 89b/3/3'ün amacı;

---

[777] Ayan, s. 162.

[778] Öğretide söz konusu hükmün kıyasen tek satıcılık sözleşmelerine de uygulanabileceği kabul edilmektedir, (Stumpf/ Schutze/ Jaletzke, s. 243, [Demir Gökyayla, s. 285, dn. 1285'ten naklen]).

[779] Söz konusu hüküm Alman Ticaret Kanununa AB'ne uyum çerçevesinde 1.1.1990 tarihinde dahil edilmiştir, (Ayna, s. 163); 86/653/EEC m. 18/c uyarınca, "*acente ile müvekkil, acentelik sözleşmesine acentenin yerine üçüncü bir kişinin katılması hususunda anlaşmışlarsa acente denkleştirme talep edemez*" (Kaya, A., s. 235).

[780] Kaya, A., s. 241.

[781] Kaya, A., s. 251.

[782] Acentelik sözleşmesinde, acentenin denkleştirme talebinin acentenin halefi tarafından ödenmesi Alman uygulamasında yaygın bir şekilde görülmektedir. Denkleştirme ödemesinin dürüstlük kuralı çerçevesinde uygulanması gerekmekte olup, ödeme müvekkil tarafından yeni acenteye yapılacak komisyon ödemelerinden kesinti yapmak suretiyle de gerçekleştirilebilmektedir, (Akın, s. 635-636).

[783] Ayan, s. 164.

sözleşmenin devri ile ücret elde eden tek satıcının (acentenin), denkleştirme talebi de elde edip çifte menfaat elde etmesinin önüne geçmektir[784].

Tek satıcı ile üçüncü kişi (halefi) arasında bu türden anlaşmaların tek satıcılık (acentelik) sözleşmesinin sona ermesinden sonra yapılabileceği hüküm altına alınmakla birlikte, bu husus öğretide eleştirilmiştir. Şöyle ki; tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra devredilecek bir sözleşmenin artık bulunmaması sebebiyle, devir sözleşmesinin yapılmasının mümkün olmayacağı belirtilmiştir. Bu itibarla, tek satıcılık sözleşmesinin hukuki anlamda sona ermesinden önce devir sözleşmesinin yapılması gerektiği belirtilmiştir[785]. Bir diğer görüş ise; devir sözleşmesinin tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra geçerli olmak şartıyla, tek satıcılık sözleşmesi sona ermeden önce yapılabileceğini belirtmektedir[786].

[784] Karasu, s. 208; Ayan, s. 164.

[785] Martinek, Michael/ Semler, Franz-Jörg/ Habermeier, Stefan, **Handbuch des Vertriebsrechts**, München, 2003, s. 353-354, (Ayan, s. 163'ten naklen).

[786] Kiene, Lorenz H., **Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters – Die nachfolge in den Vertrag nach deutschem und französischem Recht**, Aachen, 2004, s. 56, (Ayan, s. 163'ten naklen).

SONUÇ

XIX. yüzyılda seri üretimin etkisiyle küresel ticarette yaşanan hızlı değişim, üretilen malların satış yöntemlerini de etkilemiş ve farklı dağıtım sözleşmelerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Geçmişe nazaran yüksek miktarda üretim yapan yapımcılar mallarının sürekli, düzenli ve güvenilir bir şekilde pazarlanmasının sağlanmasında *tek satıcılık sözleşmesi*ne dayanan dağıtım yöntemi ticari hayatı kolaylaştıran önemli bir araç olmuştur.

Temel olarak, tek satıcının yapımcının mallarını belirli bir bölgede kendi adına satmasını ve bu suretle malların sürümünü arttırmasını amaçlayan tek satıcılık sözleşmesi için ticari hayatta ortaya çıkmasından itibaren birçok farklı terim kullanılmıştır. Yasal düzenlemeden yoksun olan tek satıcılık sözleşmesi için kullanılan başlıca terimler; tek satış sözleşmesi, satış sözleşmesi, tek satış hakkı, satış lisansı, temsilci sözleşmesi, satıcı sözleşmesi ve sözleşme ile bağlı satıcılık sözleşmesi'dir.

Benzer şekilde sözleşmenin tanımı da öğreti ve yargı kararların ele alınmış olup, Türk doktrininde ve yargı kararlarında genel kabul gören tanım şu şekildedir:

> *Tek satıcılık sözleşmesi, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımcı, mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına*

satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir.[787]

Sözleşmenin tanımında da belirtildiği gibi tek satıcılık sözleşmesinin unsurları; i) tek satıcıya belirli bir bölgede tek (münhasır) satış hakkının tanınması, ii) süreklilik niteliği taşıyan bir çerçeve sözleşmenin bulunması, iii) tek satıcının kendi nam ve hesabına davranarak iv) sözleşme konusu malları pazarlaması ve sürümünü arttırmasıdır.

Tek satıcının münhasır satış hakkı sözleşmede zaman, yer ve sözleşme konusu mallar itibarıyla sınırlandırılmaktadır. Tek satıcılık kavramının ortaya çıkmasına sebep olan yapımcının mallarının sürekli, düzenli ve güvenilir bir şekilde pazarlanması ihtiyacının bir sonucu olarak, tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç ilişkisi doğuran bir çerçeve sözleşme olarak akdedilmektedir. Kendi adına ve hesabına hareket etme unsuru ile yapımcı ilave bir yük altına girmeksizin mallarının tek satıcı tarafından pazarlanması imkânına kavuşmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinin bir diğer önemli unsuru ise tek satıcının sözleşme konusu malların dağıtımını ve sürümünü arttırmayı üstlenmesidir.

Tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliği hakkında öğretideki genel kabul tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü (*sui generis*) bir sözleşme olduğudur. Sözleşmenin uygulanmaya başladığı yıllardan itibaren hukuki niteliği başta satım sözleşmesi, acente sözleşmesi, iş görme sözleşmesi ve karma bir sözleşme olmak üzere öğretide farklı şekillerde yorumlanmıştır.

Tek satıcılık sözleşmesi tek satıcıyı; tek satıcının tekel hakkının karşılığı olarak sözleşme konusu malları satın alma; sürümü arttırma; yapımcının etkin bir şekilde

[787] İşgüzar, s. 14.

üretimini planlaması ve pazardaki rekabet gücünü korumasını teminen dağıtım faaliyetleri, pazardaki gelişmeler, müşteri çevresinin gereksinimleri ve talepleri ile özellikle rakipler hakkında yapımcıya bilgi verme; müşterilerin satın alma kararlarında ve markaya olan bağımlılıklarında önemli bir rol oynayan müşteri hizmetlerini yerine getirme ve kendi menfaatlerine ilave olarak yapımcının menfaatlerini gözetme yükümlülükleri altına sokmaktadır.

Yapımcının yükümlülükleri ise; tek sayıcıya düzenli biçimde mal teslim etmek, taraflar arasında oluşan güven ilişkisinin bir sonucu olarak tek satıcıyı desteklemek, faaliyetlerini kolaylaştırmak ve teşvik etmek, tek satıcının münhasır satış hakkının karşılığı olarak sözleşme bölgesinde doğrudan veya başkaları aracılığıyla satış yapmamaktır. Ayrıca yapımcının, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü çerçevesinde tek satıcıya talimat verme hakkı bulunmaktadır.

Tek satıcılık sözleşmesini sona erdiren haller, sözleşmenin sürekli bir borç ilişkisi niteliği çerçevesinde incelenmiş olup, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinin sonuçları başta denkleştirme istemi olmak üzere tek satıcı açısından yapımcıya nazaran çok daha büyük önem arz etmektedir.

Denkleştirme istemi, tek satıcının sözleşme süresince oluşturduğu müşteri çevresinden, yapımcının sözleşmenin sona ermesinden sonra da yararlanmaya devam edecek olması sebebiyle ortaya çıkan menfaatin denkleştirmesini amaçlamaktadır. Tek satıcının denkleştirme isteminin hukuki niteliği öğretide tartışılmış olup, öğretideki genel kabul söz konusu talebin bir tazminat olmadığı, bir edim karşılığı olduğu yönündedir.

Denkleştirme isteminin niteliğindeki tartışma doktrinde ve yargı kararlarında farklı terimlerin kullanılmasına sebep olmuş, bu talep için *müşteri tazminatı*, *portföy tazminatı*, *portföy hakkı* ve *portföy akçası* gibi pek çok farklı terim kullanılmıştır.

Çoğu Avrupa ülkesinde yasal düzenlemeden yoksun olan tek satıcılık sözleşmesinde denkleştirme istemine, acentelik sözleşmesinde yer alan denkleştirme istemi hükümleri kıyasen uygulanmaktadır. Denkleştirme isteminin tek satıcılığa kıyas yoluyla uygulanması hususu, Alman hukukunda çokça tartışılmış olmakla birlikte, günümüzde doktrin ve yargı kararlarında istikrar kazanmıştır. İsviçre hukukunda da benzer şekilde tartışılan bu husus, Federal Mahkemenin 2008 yılında vermiş olduğu ilke kararı ile acentelere ilişkin denkleştirme istemi hükümlerinin tek satıcılara da uygulanabilmesine imkân tanımıştır.

Türk hukukunda ise 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu öncesinde denkleştirme isteminin tek satıcılara uygulanmasına açık veya kıyas yoluyla imkân veren bir hükmün bulunmaması sebebiyle, doktrinde ve yargı kararlarında mehaz kanun uygulamaları da dikkate alınarak tek satıcının denkleştirme istemi eTTK m. 134 ve MK m. 1 çerçevesinde değerlendirilmiştir.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile acentenin denkleştirme istemi m. 122'de açıkça düzenlenmiş ve benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerine de hakkaniyet çerçevesinde uygulanacağı hüküm altına alınarak yasal düzenlemeye kavuşmuştur.

TTK m. 122'nin tek satıcılık sözleşmesine uygulanabilmesi için tek satıcının müşterilerini yapımcıya devretmeyi üstlenmesi, tekel hakkına sahip olması ve denkleştirme isteminin hakkaniyete uygun olması gerekmektedir.

Tek satıcının denkleştirme istemine hak kazanabilmesi için aranan şartlar; şekli ve maddi koşullar olmak üzere iki ana başlık altında toplanmıştır. Şekli şartlardan ilki; sözleşmenin denkleştirme talebini doğuracak şekilde sona ermesi olup, öğretide diğer koşullardan önce aranması gereken bir eşik olarak görülmüştür. Tek satıcının sözleşmenin sona ermesiyle denkleştirme isteminde bulunabilmesine ilişkin temel esas, sözleşmenin tek satıcının kusuru dışında bir nedenle sona ermiş olmasıdır. Şekli şartlardan ikincisi denkleştirme isteminin ileri sürülme süresidir. TTK m. 122/4 uyarınca denkleştirme talebinin 1 yıl içerisinde ileri sürülmesi gerekmekle birlikte, bu sürenin hak düşürücü süre mi yoksa zamanaşımı süresi mi olduğu hususu öğretide tartışılmıştır.

Maddi şartlardan ilki; yapımcının tek satıcı tarafından elde edilen yeni müşterilerden sözleşmenin sona ermesinden sonra da menfaat elde edecek olmasıdır. Bu şartın özünü oluşturan yeni müşteri kavramı tek satıcı tarafından sözleşme süresince edinilen müşterileri kapsamakta olup, sözleşme ilişkisi öncesinde yapımcının müşterileri tanımaması ya da daha önceden bir ticari ilişki içerisine girmemiş olması gerekmektedir. Tek satıcının, yapımcının eski müşterileri ile ticari ilişkilerin önemli ölçüde geliştirilmesi ile eski müşterilerle sona ermiş ilişkinin yeniden tesis edilmesi de yeni müşteri kavramı içerisinde değerlendirilmektedir. İkinci koşul; tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesiyle birlikte tek satıcının, malların alış ve satış fiyatı arasındaki farktan oluşan gelirini kaybederek kayba uğramasıdır. Denkleştirme isteminin son koşulu hakkaniyet olup, somut olayın tüm özellikleri dikkate alındığında tek satıcının denkleştirme isteminin hakkaniyete uygun olması gerekmektedir.

Denkleştirme isteminin koşullarının varlığı tespit edildikten sonra, denkleştirme miktarının hesaplanması aşamasına geçilmektedir. Madde gerekçesinde TTK m. 122/2

hükmünün denkleştirme talebinin nasıl hesaplanacağını gösterdiği belirtilmiş olmakla birlikte, öğretide hükmün hesaplamaya ilişkin bir yöntem olmadığı daha ziyade denkleştirme isteminin üst sınırını belirlediği ifade edilmektedir. Denkleştirme miktarı hesaplanırken üç aşamalı bir yöntem kullanılmaktadır. İlk aşamada denkleştirme istemine ilişkin ham karşılık (kök ücretin) hesaplanmakta, akabinde soyut olarak hesaplanan denkleştirme isteminin somut olayın özelliklerine göre hakkaniyete uygun olup olmadığı incelenmekte ve son olarak üst sınır denetimine tabi kılınmaktadır. Üst sınır TTK m. 122/2'de tek satıcının son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalaması olarak belirlenmiştir.

Denkleştirme istemine ilişkin bir diğer özellik ise, kural olarak sözleşme sona ermeden önce denkleştirme istemini kısıtlayan veya tamamen ortadan kaldıran sözleşmelerin hükümsüz olmasıdır. Denkleştirme isteminin vazgeçilmezliği ilkesi ile yapımcıya nazaran ekonomik anlamda daha zayıf olan tek satıcının bu hakkından sözleşme sona ermeden ileriye dönük olarak feragat etmesinin önüne geçmektir.

Sonuç olarak inceleme konumuz kapsamında detaylıca ele alındığı üzere, 6102 sayılı TTK ile tek satıcının hukuki durumunun etkin bir şekilde korunması amacıyla denkleştirme isteminin hukuki düzenlemeye kavuşması Türk hukuku bakımından önemli bir gelişmedir. Ancak, denkleştirme isteminin hesaplanması ile ileri sürülme süresindeki tereddütlü konuların giderilmesi ve uygulamanın netlik kazanabilmesini teminen söz konusu hususlar öğreti ve Yargı kararlarında ele alınma ihtiyacı içerisindedir.

ÖZET

Ekonomi ve sanayi alanında meydana gelen gelişmelerle birlikte yapımcıların mallarını devamlı surette, düzenli ve güvenilir bir şekilde sürümünü sağlamayı amaçlayan tek satıcılık sözleşmesi ticari hayatı kolaylaştırmakta, özellikle de uluslararası ticarette uygulama alanı bulmaktadır. Ülkemizde de son yıllarda yapımcıların mallarını dağıtım sözleşmeleri aracılığıyla pazarlama eğilimleri artmış ve tek satıcılık sözleşmesi sıklıkla uygulanmaya başlanmıştır.

Tek satıcılık sözleşmesinin kendine özgü (*sui generis*) bir sözleşme olması öğretide ve yargı kararlarında münhasıran ele alınmasına sebep olmuştur. Tek satıcılık sözleşmenin sona ermesinin en önemli sonuçlarından biri olan denkleştirme istemi (müşteri tazminatı) sözleşme sonu ortaya çıkan birçok uyuşmazlığın konusunu oluşturmaktadır. Denkleştirme istemi; tek satıcının sözleşme süresince oluşturduğu müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesiyle birlikte faydalanamamasından kaynaklanan ticari kayıp ile yapımcının söz konusu müşteri çevresinden faydalanmaya devam ederek elde edeceği kazancın denkleştirilmesini amaçlanmaktadır. 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanununda acentenin denkleştirme istemine yer verilmiş ve mehaz kanunun önüne geçilerek bu istemin tek satıcılık sözleşmesine de hakkaniyet çerçevesinde uygulanacağı hüküm altına alınmıştır.

TTK m. 122/5 ile tek satıcının denkleştirme istemine ilişkin öğreti ve yargı kararlarındaki tartışmalar ortadan kalmış olmakla birlikte, söz konusu hakkın şartları, hesaplanma yöntemi, talepte bulunma süresi ve uygulamaya dönük diğer hususlar tartışılmaya devam etmekte olup, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: tek satıcılık sözleşmesi, müşteri tazminatı, denkleştirme istemi, denkleştirme talebi, portföy tazminatı.

ABSTRACT

With the developments in global economy and industry, exclusive distribution contract, as a mean of maintaining steady and reliable sale of principal's products, has been facilitating the commercial activities, especially in the area of international trade. The tendency to use distribution contracts in marketing activities has increased and the use of exclusive distribution contracts has become a common practice in our country as well.

Because of its sui generis nature, the exclusive distribution contract has been studied exclusively in legal writing and jurisprudence. Portfolio compensation (goodwill indemnity), which is one of the most prominent consequences arising from the termination of the exclusive distribution contract, forms the basis of many disputes arising from termination of the contract. Portfolio compensation aims to compensate exclusive distributor's loss of business caused by not being able to benefit from clientele formed in the duration of exclusive distribution contract due to the termination of the contractual relation, and principal's continuance of benefiting from the aforementioned clientele.

Portfolio compensation of the agent has been regulated under the Turkish Commercial Code No: 6102, and the article related to portfolio compensation of the agency contract shall also apply to the exclusive distribution contract, unless it is unequitable.

Even though the Article 122/5 put an end to all debates in literature and judiciary on the right of portfolio compensation of exclusive distributor, calculation method of the compensation, time limit to pursue the claim and other aspects related to implementation of the article are still open to discussion.

Keywords: exclusive distribution contract, goodwill indemnity, portfolio compensation, clientele indemnity, exclusive distributor.

KAYNAKÇA

Acar, Faruk, "İntikal (Geçiş) Hukuku Bakımından Tek Satıcının Portföy Tazminatını Talep Etme Hakkının Tabi Olduğu Süre Hakkında Bir Değerlendirme", **Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan**, C. I, İstanbul, 2016, s. 17-35.

Altınok Ormancı, Pınar, "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler", **AÜHFD**, C. 58, S. 3, Ankara, 2009, s. 451-479.

Akın, İrfan, "Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler", **AÜHFD**, 62 (3), Ankara, 2013, s. 613-641.

Akipek, Şebnem / Küçükgüngör, Erkan, **Sözleşmeler Rehberi**, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş İkinci Bası, Ankara, 2002.

Akkanat, Halil / Çekin, Mesut S., "Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir Mi?", **Prof. Dr. Hasan Erman'a Armağan**, İstanbul, 2015, s. 29-44.

Arkan, Sabih, **Ticari İşletme Hukuku**, 10. Bası, Ankara, 2007, (Kısaltma: 10. Bası).

Arkan, Sabih, "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları", **Prof. Dr. Gürgan Çelebican'a Armağan**, Ankara, 2011, , s. 397-403, (Kısaltma: Denkleştirme).

Arkan, Sabih, **Ticari İşletme Hukuku**, 24. Bası, Ankara, 2018, (Kısaltma: 24. Bası).

Ayan, Özge, **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Ankara, 2008, (Kısaltma: Denkleştirme Talep).

Ayan, Özge, "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununun Acentelik Kısmında Getirdiği Yenilikler", **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. XII, S. 2, 2010, Basım Yılı 2012, (Kısaltma: Yenilikler), s. 79-120.

Ayhan, Rıza, **Ticari İşletme Hukuku**, 2. Baskı, Ankara, 2007.

Ayhan, Rıza / Çağlar, Hayrettin, **Ticari İşletme Hukuku**, Ankara, 2017.

Ayhan, Rıza / Mehmet, Özdamar / Çağlar, Hayrettin, 5. Bası, **Ticari İşletme Hukuku Genel Esaslar**, Ankara, 2012.

Badak Aybar, Zehra, "6102 Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Y. 12, S. 24, İstanbul, 2013, s. 167-200.

Barlas, Nami, "Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri", **Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı**, 2. Bası, İstanbul, 2001, s. 807-828.

Bozer, Ali, **Sigorta Hukuku**, Ankara, 1965.

Bozer, Ali / Göle, Celal, **Ticari İşletme Hukuku**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Baskı, Ankara, 2008.

Demir, Koray, "Tek Satıcının Denkleştirme Talebi", **Prof. Dr. Sabih Arkan'a Armağan**, İstanbul, 2019, s. 399-419.

Demir Gökyayla, Cemile, **Milletlerararsı Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri (Münhasır Bayilik Sözleşmeleri)**, 2. Bası, İstanbul, 2013.

Erdem, Ercüment, "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı)", **Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp'e Armağan**, C. I, İstanbul, 2003, s. 91-120, (Kısaltma: Tek Satıcılık).

Erdem, Ercüment, **Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Makaleler (2009-2016)**, İstanbul, 2017, (Kısaltma: Makaleler).

Erdem, Ercüment, **Milletlerarası Ticaret Hukuku**, İstanbul, 2017.

Eren, Fikret, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, 4. Baskı, Ankara, 2017.

Gümüş, Mustafa Alper, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, C. I, 3. Bası, İstanbul, 2013.

Gürkaynak, Gönenç / Karaoğlan, Ceyda / Uluay, Tolga, "Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sone Ermenin Sonuçları", **Terazi Hukuk Dergisi**, C. 8, S. 85, 2013, s. 14-26.

Gürzumar, Osman Berat, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan Sistemlerin Hukuken Korunması,** İstanbul, 1995.

Hatemi, Hüseyin / Serozan, Rona / Arpacı, Abdulkadir, **Borçlar Hukuku Özel**, İstanbul, 1992.

İnan, Nurkut, "Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler", **BATİDER**, C. XVII, S. 2, Ankara, 1993, s. 55-77.

İmregün, Oğuz, **Kara Ticareti Hukuku Dersleri**, İstanbul, 1996.

İşgüzar, Hasan, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Ankara, 1989.

Karahan, Sami, **Ticari İşletme Hukuku**, Konya, 2012.

Karamanlıoğlu, Argun, "Acentenin Hastalık veya Yaşlılık Gerekçesiyle Acentelik Sözleşmesini Feshetmesi Halinde Denkleştirme İsteminin Durumu", **İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 16, S. 2-2, İstanbul, 2017, s. 141-172.

Karasu, Rauf, "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi", **AÜHFD**, C. 57, S. 4, Ankara, 2008, s. 283-318.

Karayalçın, Yaşar, **Ticaret Hukuku I Giriş-Ticari İşletme**, 3. Bası, Ankara, 1968, (Kısaltma: Ticaret Hukuku).

Karayalçın, Yaşar, **Özel Hukukta Meseleler ve Görüşler "Hukuki Mütalaalar"**, Ankara, 1975, (Kısaltma: Mütalaalar).

Kaya, Arslan, **Türk Ticaret Kanunu Şerhi, Ticari İşletme, Acentelik (TTK m. 102-123)**, İstanbul, 2016.

Kaya, Nebi, "Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir Mi? (Münih İstinaf Mahkemesi'nin 11.01.2002 Tarihli Kararının Değerlendirilmesi)", **Prof. Dr. Hüseyin Ülgen'e Armağan**, İstanbul, 2007, s. 3-12.

Kaya, Mustafa İsmail, **Acentelik Hukuku**, Ankara, 2014.

Kayıhan, Şaban, **Acentelik Sözleşmesi**, Ankara, 2008.

Kender, Rayegan, **Türkiye'de Hususi Sigorta Hukuku**, İstanbul, 2001.

Kınacıoğlu, Naci, **Acenta ve Acentalık Sözleşmesi**, Ankara, 1963.

Kırca, Çiğdem, **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, 1997.

Kuntalp, Erden, **Karışık Muhtevalı Akit (Karma Sözleşme)**, Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 2. Bası, Ankara, 2013.

Moroğlu, Erdoğan, **Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ile Yürürlük ve Uygulama Kanunu Tasarısı Taslağı**, 4. Bası, Ankara, 2006.

Moroğlu, Erdoğan, **Hukuki Mütalaalar**, İstanbul, 2007.

Moroğlu, Erdoğan, **Türk Ticaret Kanunu ile Yürürlük ve Uygulaması Kanunu Tasarısı, Değerlendirme ve Öneriler**, Genişletilmiş 6. Baskı, İstanbul, 2009.

Oğuzman, M. Kemal / Öz, M. Turgut, **Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt 2**, İstanbul, 2016.

Poroy, Reha / Yasaman, Hamdi, **Ticari İşletme Hukuku**, Genişletilmiş ve Güncelleştirilmiş 10. Bası, İstanbul, 2004.

Poroy, Reha / Yasaman, Hamdi, **Ticari İşletme Hukuku**, Genişletilmiş ve Güncelleştirilmiş 14. Bası, İstanbul, 2012, (Kısaltma: 14. Bası).

Seliçi, Özer, **Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi**, İstanbul, 1976.

Serozan, Rona, **İfa, İfa Engelleri, Haksız Zenginleşme**, İstanbul, 2014.

Sopacı, Birgül, "Sigorta Acentesinin Portföy Akçesi Hakkı", **Prof. Dr. Fahiman Tekil'in Anısına Armağan**, İstanbul, 2003, s. 439-460.

Tandoğan, Haluk, "Tek Satılık Sözleşmesi", **BATİDER**, C. XI, S. 4, Ankara, 1982, (Kısaltma: Tek Satılık) , s. 1-36.

Tandoğan, Haluk, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, Tümü Yeniden İncelenmiş ve Genişletilmiş Beşinci Basım'dan Altıncı Tıpkı Basım, C. I/1, İstanbul, 2008, (Kısaltma: Borçlar Hukuku).

Şenol, Nilay, **Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, İstanbul, 2011.

Tekinalp, Gülören, **Acente Sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı**, İstanbul, 1972.

Tekinalp, Ünal, "Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi", **Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan**, Ankara 1998, s. 1-17.

Teoman, Ömer, "Tek Satıcılık Hakkının Üçüncü Kişiler Tarafından İhlali Durumunda Haksız Rekabete İlişkin Kuralların Uygulanma Olanağı", **Ticaret Hukuku ve Yargıtay Kararları Sempozyumu X**, Ankara, 1993, s. 23-76, (Kısaltma: Sempozyum).

Teoman, Ömer, "Tacir Yardımcıları", **Doç. Dr. Mehmet Somer'in Anısına Armağan**, İstanbul, 2006, s. 221-304.

Teoman, Ömer, **Yaşayan Ticaret Hukuku**, C. I: 1982-1991, 2. Yeniden ve Aynen Dizilmiş Bası, İstanbul, 2011.

Toksöz, Tuğba, **Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2015.

Ülgen, Hüseyin / Helvacı, Mehmet / Kendigelen, Abuzer / Kaya, Arslan / Nomer Ertan, Füsun; **Ticari İşletme Hukuku**, İstanbul, 2015.

Ünal, Akın, **Kelepçeleme Sözleşmeleri**, Genişletilmiş ve Güncellenmiş 2. Bası, Ankara, 2017.

Yasaman, Hamdi, "Türk Ticaret Kanunu Tasarısında Hâkimin Genişleyen Rolü", **BATİDER**, C. XXV, S. 4, Ankara, 2009, s. 73-94.

Yavuz, Cevdet, **Borçlar Hukuku Dersleri (Özel Hükümler)**, 6098 Sayılı TBK'na Göre Güncellenmiş ve Yenilenmiş 12. Bası, İstanbul, 2013.

Yeniocak, Umut, **Franchise Sözleşmesi**, Ankara, 2016.

Yeşiltepe, Salih Önder, "Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi", **Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi**, C. 14, S. 3, İstanbul, 2008, s. 147-169.

Zevkliler, Aydın / Gökyayla, Emre, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 14. Bası, Ankara, 2014.

YARARLANILAN DİĞER KAYNAKLAR

Türk Ticaret Kanunu Tasarısı ve Adalet Komisyonu Raporu (1/324)

Avrupa Toplulukları Komisyonu (CEC) Raporu

Corpus © Mevzuat ve İçtihat Programı (www.corpus.com.tr)

HukukTürk Hukuk Veri Tabanı (www.hukukturk.com)