

**İSTANBUL BİLGİ ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ PROGRAMLAR ENSTİTÜSÜ
HUKUK YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

FRANCHISE SÖZLEŞMELERİNDE PORTFÖY TAZMİNATI

**Seda KARAKARTAL
117613007**

Prof. Dr. Mehmet Murat İNCEOĞLU

**İSTANBUL
2022**

Franchise Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı
Portfolio Compensation Under Franchise Agreements

Seda KARAKARTAL
117613007

Tez Danışmanı : **Prof. Dr. Mehmet Murat İNCEOĞLU** (İmza)
İstanbul Bilgi Üniversitesi

Jüri Üyeleri : **Doç. Dr. Ece BAŞ SÜZEL** (İmza)
İstanbul Bilgi Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Cahit GÜNEL (İmza)
İstanbul Üniversitesi

Tezin Onaylandığı Tarih : 01.07.2022

Toplam Sayfa Sayısı : 102

Anahtar Kelimeler (Türkçe)

- 1) Franchise Sözleşmeleri
- 2) Portföy Tazminatı
- 3) Franchise Alan
- 4) Franchise Veren
- 5) Denkleştirme Talebi

Anahtar Kelimeler (İngilizce)

- 1) Franchise Agreements
- 2) Portfolio Compensation
- 3) Franchisee
- 4) Franchisor
- 5) Goodwill Compensation

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	vii
ÖZET.....	viii
ABSTRACT.....	ix
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	3
I. GENEL OLARAK FRANCHISE SÖZLEŞMESİ	3
A. KAVRAM	3
B. TARİHSEL GELİŞİMİ	3
1. AVRUPA VE ABD'DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ	3
2. TÜRKİYE'DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ.....	6
II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE ŞEKLİ	7
A. TANIMI.....	7
B. HUKUKİ NİTELİĞİ	11
1. KENDİNE ÖZGÜ İSİMSİZ (ATİPİK) BİR SÖZLEŞME OLMASI	11
2. SÜREKLİ BORÇ İLİŞKİSİ DOĞURAN BİR SÖZLEŞME OLMASI	12
3. ÇERÇEVE SÖZLEŞME NİTELİĞİNİ HAİZ OLMASI	13
4. KARŞILIKLI BORÇ YÜKLEYEN (İVAZLI) BİR SÖZLEŞME OLMASI	13
5. GENEL OLARAK GENEL İŞLEM KOŞULU NİTELİĞİNDE OLMASI	14
C. SÖZLEŞMENİN ŞEKLİ	14
III. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERDEN FARKLARI	16
A. UNSURLARI	16
1. FRANCHISE ALANIN BAĞIMSIZ BİR TACİR OLMASI	16
2. DİKEY KOORDİNASYON	18
3. SİSTEM UNSURU	19
4. ÜCRET	20
B. BENZER SÖZLEŞMELERDEN FARKLARI	21

1.	ACENTELİK SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI	21
2.	TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI	22
3.	VEKÂLET SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI	23
4.	HİZMET SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI.....	24
5.	ADİ ORTAKLIK SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI	26
IV.	FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI.....	29
A.	FRANCHISE VERENİN BORÇLARI	29
1.	SÖZLEŞMEDEN ÖNCE BİLGİLENDİRME BORCU	29
2.	FRANCHISE SİSTEMİNİ KULLANDIRMA BORCU	30
a.	Marka Kullanırma Borcu.....	30
b.	Ticaret Unvanı	31
c.	İşletme Adı	32
d.	Know-How	33
3.	FRANCHISE ALANI KORUMA VE DESTEKLEME BORCU	33
B.	FRANCHISE ALANIN BORÇLARI	35
1.	MAL VEYA HİZMETİN PAZARLAMASINI BİZZAT YAPMA	35
2.	FRANCHISE SİSTEMİNİ KULLANMA.....	35
3.	DENETİME KATLANMA VE TALİMATLARA UYMA.....	36
4.	ÜCRET ÖDEME	37
5.	SADAKAT YÜKÜMLÜLÜĞÜ	38
V.	FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI... 39	
A.	SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİNE BAĞLI FRANCHISE ALANIN BORÇLARI.....	39
1.	GAYRİMADDİ UNSURLARI KULLANMAMA VE İADE ETME	39
2.	REKABET ETMEME	40
3.	SIR SAKLAMA.....	42
B.	SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİ İLE BAĞLI OLARAK FRANCHISE VERENİN BORÇLARI	43
1.	GERİ ALMA.....	43
2.	PORTFÖY TAZMİNATINI ÖDEME.....	43
İKİNCİ BÖLÜM.....		44
I.	FRANCHISE ALANIN PORTFÖY TAZMİNATI TALEP HAKKI	44

A. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİ KAVRAMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE DAYANAĞI	44
1. KAVRAM.....	44
2. HUKUKİ NİTELİĞİ.....	45
3. HUKUKİ DAYANAĞI	46
4. UYGULAMA ALANI.....	47
a. ACENTELİK.....	47
b. TEK SATICILIK.....	48
c. MARKA LİSANS	49
d. FRANCHISE.....	50
B. FRANCHISE ALANIN PORTFÖY TAZMİNATI TALEP HAKKININ ŞARTLARI	51
1. SÖZLEŞMENİN PORTFÖY TAZMİNATINA ELVERİŞLİ ŞEKİLDE SONA ERMESİ	51
a. SÖZLEŞMENİN KENDİLİĞİNDEN SONA ERMESİ	51
i. Belirli Süreli Sözleşmelerin Süresinin Dolması	51
ii. Taraflardan Birinin Ölmesi, Kısıtlanması Veya İflâsı Durumu	52
b. SÖZLEŞMENİN SONA ERDİRİLMESİ	54
i. Sözleşmenin İkale Sözleşmesi ile Sona Ermesi	54
ii. Olağan Fesih.....	55
iii. Olağanüstü Fesih	56
c. SONA ERMEYE İLİŞKİN BAZI ÖZEL DURUMLAR.....	58
i. Sözleşmenin veya İşletmenin Üçüncü Kişiye Devri	58
ii. Sözleşmenin Kısmen Sona Ermesi.....	59
2. FRANCHISE VERENİN SAĞLANAN MÜŞTERİ ÇEVRESİNDEN GELİR ELDE ETMESİ.....	60
a. FRANCHISE ALANIN YENİ MÜŞTERİLER EDİNMESİ.....	60
b. FRANCHISE VERENİN ÖNEMLİ ÇIKARLAR ELDE ETMESİ.....	61
3. FRANCHISE ALANIN GELİR KAYBI YAŞAMASI.....	62
4. PORTFÖY TAZMİNATININ ÖDENMESİNİN HAKKANİYETE UYGUN OLMASI	63
5. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN BİR YIL İÇİNDE ÖNE SÜRÜLMESİ	64
6. FRANCHISE ALANIN İNHİSAR HAKKINA SAHİP OLMASI	66

C. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN VAZGEÇİLMEZLİĞİ.....	69
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	71
I. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN HESAPLANMASI VE DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ.....	71
A. PORTFÖY TAZMİNATININ HESAPLANMASI.....	71
1. HAM KARŞILIĞIN HESAPLANMASI.....	73
a. FRANCHISE VERENİN MENFAATLERİ.....	73
b. FRANCHISE ALANIN GELİR KAYBI	73
2. HAKKANİYET DENETİMİ.....	75
a. PORTFÖY TAZMİNATI TUTARINI AZALTAN HUSUSLAR.....	75
b. PORTFÖY TAZMİNATI TUTARINI ARTTIRAN HUSUSLAR	78
c. PORTFÖY TAZMİNATI TUTARINA ETKİ ETMEYEN HUSUSLAR 78	
3. ÜST SINIRIN TESPİT EDİLMESİ.....	79
B. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ	80
1. DAVANIN TARAFLARI.....	80
2. DAVA ŞARTI OLARAK ARABULUCULUK.....	81
a. ARABULUCULUK KAVRAMI.....	81
b. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİ BAKIMINDAN DAVA ŞARTI ARABULUCULUK	82
3. YETKİLİ VE GÖREVLİ MAHKEME	85
a. GÖREVLİ MAHKEME.....	85
b. YETKİLİ MAHKEME.....	85
c. YARGILAMA USULÜ	87
4. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN BELİRSİZ ALACAK DAVASINA KONU OLUP OLAMAYACAĞI MESELESİ.....	88
C. ZAMANAŞIMI	89
SONUÇ	91
KAYNAKÇA.....	94

KISALTMALAR

AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AÜHFD	: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
BATİDER	: Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi
bkz	: Bakınız
BTHAE	: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü
C.	: Cilt
DEÜHFD	: Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
Dn	: Dipnot
E.	: Esas
HD	: Hukuk Dairesi
İng.	: İngilizce
K.	: Karar
MÜHFHAD	: Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi
RD	: Rekabet Dergisi
S.	: Sayı
SÜHFD	: Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
TAAD	: Türkiye Adalet Akademisi Dergisi
TMK	: 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu
TTK	: 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
TBK	: 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu
Vd	: Ve devamı
Y.D.	: Yargıtay Dergisi
YÜHFD	: Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
Yy	: Yüzyıl

ÖZET

KARAKARTAL, Seda, *Franchise Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2022.

Mevcut çalışmanın konusu, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu madde 122 kapsamında düzenlenmiş olan portföy tazminatı veya bir başka deyişle denkleştirme talebinin franchise sözleşmeleri nezdinde uygulanmasıdır. Bu bağlamda, franchise sözleşmelerinin tanımı, hukukî niteliği, benzer sözleşmelerle karşılaştırılması ve tarafların hak ve borçları çalışmanın ilk bölümünü oluşturmakta olup, sonraki bölümde franchise alanın portföy tazminatı talep hakkının koşulları incelenmiştir. Üçüncü ve son bölümde bu talebin hesabı ve dava yoluyla ileri sürülmesi detaylı olarak ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler

Franchise sözleşmeleri, portföy tazminatı, franchise alan, franchise veren, denkleştirme talebi

ABSTRACT

KARAKARTAL, Seda, Portfolio Compensation under Franchise Agreements, Master's Thesis, Istanbul, 2022.

The subject of this study is the application of the portfolio compensation, in other words, goodwill compensation which is regulated on Article 122 of the Turkish Commercial Code No. 6102, to franchise agreements. In this context, definition, legal characteristic of franchise agreements and its differences from similar agreements and rights and obligations of parties form the first part of this thesis and in the second part, the franchisee's right of indemnification and terms thereof are being examined. In the third and the last part, the calculation and the process of lawsuit for portfolio compensation are being detailed.

Keywords

Franchise agreements, portfolio compensation, franchisee, franchisor, goodwill compensation

GİRİŞ

Büyük Britanya’da 18. yüzyılda ortaya çıkan ve bilhassa kömürü yakıt olarak kullanan buharlı makinelerin üretime olan etkisi büyük olmuş ve ortaya çıkan bu etkiler insan veya hayvanların kas gücüne dayanan üretim olgusunun yerine “makineleşmiş sanayi” kavramını getirmiştir. Sanayi Devrimi’nin ardından gelen Soğuk Savaş olarak adlandırılan dönem ve sonraki yıllarda çok daha hızlı bir şekilde gelişen Bilgi İşlem Teknolojileri yeni bir dönemi başlatmıştır: Bilişim Çağı. Artık yüzlerce işlem ve veri akışı, “sunucu” adı verilen bilgisayarlar aracılığı ile mikrosaniyeler içinde gerçekleşebilmektedir. Dolayısı ile günümüzde giderek büyüyen bir çoğunluğu işaret eden “tüketim toplumu” kavramı ve bu kalabalıkların davranış ve yönelimleri artık ülkelerin sınırlarını aşmış ve elde edilmesi istenen mal veya hizmetin kişinin kapısına kadar gelmesine imkân tanımıştır.

Sanayi Devrimi, Bilişim Çağı gibi kavramlar ve teknolojik ilerlemeler hayatımıza hız kazandırdığı gibi üretim, dağıtım ve tüketim kavramlarına da çeşitlilikler kazandırmıştır. Hayatta ve farklı sektörlerdeki bu gelişim ve değişimler ticari hayatta ve kaçınılmaz olarak hukuk dünyasında da karşılık bulmuş ve “acente, tek satıcı, bayi, franchise alan/veren” gibi statüler ortaya çıkmıştır. Bazı avantaj ve dezavantajlara sahip bu kavramlara ve özellikle bu kavramların birer aktörü olduğu hukuki uyumsuzluklara uygulamada ve teoride farklı çözümler arayışına başlanmıştır. Halihazırda okumakta ve incelemekte olduğunuz bu çalışma, değişen ve gelişen ticari hayatta birer aktör olan franchise alan-franchise veren ilişkisinin sona ermesinden mütevellit ortaya çıkabilecek ihtilafları konu almaktadır.

Çalışmanın birinci bölümü “franchise” kavramının dil bilimsel ve tarihsel gelişimi ile başlamakta ve bu kavramın tanımı, hukuki niteliği ile devam edip şekil yönünden şartları, esaslı unsurları incelenmekte olup akabinde uygulamada birbiri ile karıştırılabilir benzer sözleşme türleri ile karşılaştırılıp, bölümün son kısmında tarafların hak ve borçları tahlil edilmektedir.

İkinci kısım tamamen ana konumuzu teşkil eden portföy tazminatı veya diğer bir adı ile denkleştirme talebinden ibaret olup, ilk bölümde bu kavramın hukuki dayanaklarına, kavram ve tanımına, hukuki niteliğine değinilmiştir. Sonraki

bölümde portföy tazminatı veya denkleştirme talebinin istenebilmesi için aranan şartlardan bahsedilmiştir.

Çalışmanın son bölümü bahse konu tazminat talebinin hesaplanması ve yargı yolu aracılığıyla muhatabına yönlendirilmesinden, bu olanağın kullanılabilmesi için aranan şartlardan ve açılacak dava türlerinden ibarettir.

BİRİNCİ BÖLÜM

I. GENEL OLARAK FRANCHISE SÖZLEŞMESİ

A. KAVRAM

“Franchise” veya “Franchising” kavramı, literatüre Fransızca’daki “franc”, “franche/françer”, “franchir/affranchir” kelimelerinden türemiş olup, oradan İngilizce’ye “Franchising” olarak dahil olmuş ve tüm dünyaya yayılmıştır. Dilimizde “serbest bırakma”¹, “imtiyaz”, “muaf tutma” anlamını taşımaktadır. Yargıtay, verdiği bir kararda bu çalışmada kullanılacak olan “franchise” kavramı yerine “*ticari imtiyaz*” ifadesini kullanmayı uygun görmüştür.² Mevcut çalışmada küresel açıdan daha yaygın kullanıma sahip olan “franchise” tabiri kullanılacaktır.

B. TARİHSEL GELİŞİMİ

1. AVRUPA VE ABD’DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

Tarih biliminin ışığında, 18. yy Britanya’ında özellikle alkol ihtiva eden içeceklerin dağıtım ve satımı yetkilerinin, kişilerin alacağı lisansa tâbi olduğunu ve bu belgenin ücreti dolayısıyla küçük ve orta ölçekli işletmeler veya kişilerce edinilemediğini, yalnızca büyük işletmelerin bu ücreti karşılayabildiğini; onların da sahip oldukları bu imtiyazı, çeşitli şehirlerde kullanıma açma amacıyla küçük ve orta büyüklükteki işletme ve kişilere tanıdığını biliyoruz.³ Bu uygulamalar, günümüz franchising sisteminin oldukça ilkel bir modeline tekabül etmektedir.

Amerika Birleşik Devletleri’nde ise franchise sisteminin ilk uygulamalarını 19. yüzyılın ikinci yarısında Singer Dikiş Makineleri Şirketi’nin⁴, ürettiği dikiş

¹Bkz. Yılmaz, Ejder, Hukuk Sözlüğü, Yetkin Yayınları, 8. Baskı, Ankara, 2021, s.337

² Yargıtay 11. HD E. 2015/3509, K.2015/10334

³ https://en.wikipedia.org/wiki/Gin_Act_1751 ve bkz. <https://www.britannica.com/topic/Gin-Act> ayrıca bkz. Saban, Nihal, Franchising ve Vergilendirme, Beta Basım Yayın, İstanbul, 1997 s.16 vd. ve Şimşek, Bahar, Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016, s.23 vd.

⁴ İng. Singer Sewing Machine Co.

makinelerini ülkenin çeşitli bölgelerinde pazara sunmak için bağımsız dağıtıcılara verdiği lisanslar üzerinden inceleyebilmekteyiz. Bu sistemin günümüzde tanımlı olan “tek satıcılık sözleşmesi” kavramına daha yakın ancak herhâlde bir franchising ilişkisi olmasından mütevellit, doktrinde Singer şirketi ile dağıtıcılar arasındaki ilişkiye “ilk kuşak franchising” veya diğer bir adıyla “ürün franchisingi ilişkisi” de denmektedir.⁵

Dikiş makinelerinden daha karmaşık bir teknik yapıya sahip olan otomobillerin franchising sistemi üzerinden piyasaya sürülmesi ise Ford Motor Şirketi⁶ tarafından hayata geçirilmiştir. Bu ürünü pazarlamak üzere Ford M.C. doğrudan fabrikasının yanındaki satış mağazasında araçlarını sergilese de ABD’nin gerek yüzölçümü bakımından büyüklüğü gerekse satılan ürünün halk arasında yaygınlaşma trendi nedeniyle şubeler, pazarlamacılar ve diğer bağımsız dağıtıcılar ile çalışma ihtiyacı hâsıl olmuştur. Otomobil teknik bir varlık olduğundan, satılan araçlara bakım onarım hizmeti vermek ve bunu müşterilerini memnun etmek için, alışverişin devamlılığını sağlamak açısından kalite standardı politikası güden Ford M.C. yalnızca kendi ürettiği araçları pazarlayan, alanında uzman kişilerce bu işin sürekliliğini sağlayan ve bu sistemi oldukça sıkı sıkıya denetleyen bir düzen kurmuştur.⁷

Ürün franchisingi sisteminden işletme franchisingi sistemine geçişte akaryakıt istasyonlarının gelişimi önemli bir kilometre taşıdır. Motorlu araçların yaygınlaşmaya başladığı 20. yy başlarında ham petrolü işleyen petrol rafinerileri, cadde üzerinde olmak gibi belli şartları sağlayan işletmelere sahibi olduğu yakıt tanklarını, tanktan araç deposuna aktarımı sağlayan pompaları ve bununla ilgili her cihazı, yıllık belli bir miktar para karşılığında veya doğrudan ödünç verme yoluyla akaryakıt istasyonlarına sağlamışlardır.

⁵ Gurnick, David/ Vieux, Steve, Case History of the American Business Franchise, Oklahoma City University Law Review, Vol. 24, Iss.1-2, 1999 s.38 vd.

⁶ İng. Ford Motor Company.

⁷ Dicke, Thomas Scott, Franchising in American Economy 1840-1980, The University of North Carolina Press, 1992, s.162 vd. Literatürde bazı yazarlar, bu görüşe katılmayıp otomobil sektöründeki ilk franchising uygulamasının 1890’ların sonlarında General Motors Company tarafından hayata geçirildiğini söylemiştir. Bkz. İrge Erdoğan, Burcu, Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmelerine Uygulanacak Hukuk, OnİkiLevha Yayınları, İstanbul 2016, s.4

İkinci Dünya Savaşı'nın galiplerinden ABD, savaşa girmeden önce tarafsızlık politikaları benimsese de savaştan sonra özellikle ekonomik anlamda yayılcı politikalar gütmüştür. "Franchise" kelimesinin bugünkü anlamını kazanması da yine bu politikaların bir eseridir.⁸

1950'li yıllarda ilaç sektöründen motorlu taşıtlara, petrolden gazlı içeceklerle pek çok sektörde görülen franchise sözleşmeleri, gıda sektöründe de kendini göstermiş ve bugün de hâlen ülkemizde de sıkça karşılaştığımız Burger King, McDonald's, Domino's Pizza gibi markaların fast food zincirlerini hayata geçirmek konusunda önyak olmuş ve 15 yıl gibi kısa bir sürede 100'den az sayıda mevcut olan franchise veren şirket sayısı, 1965 dolaylarında 1200'e yükselmiş ve bu şirketlere bağlı 350.000'e yakın satış noktasına ulaşılmıştır. Özellikle paragrafın ilk cümlesinde adı geçen markaların bu sistemi, ürün franchisinginden çıkmış ve "işletme franchisingi" modeline evrilmiştir.⁹

1960'larda sayısı ve çeşidi artmakta olan franchising sistemi ve franchise sözleşmeleri, popülerliğindeki artışla doğru orantılı olarak mahiyet ve nicelik bakımından artan ve değişen hukuki ihtilaflara konu olmuştur. Gerekli denetim mekanizmalarının teşkilinin ve kanunî düzenlemelerinin ihmalinden kaynaklıdır ki, 1970'li yıllarda pek çok franchise veren iflâsını açıklamış ve franchise alanların da zarar görmesi kaçınılmaz hâle gelmiştir. Daha fazla kişi veya işletmenin zarar görmesini engellemek ve yükseliş eğilimindeki bu sisteme bir hukuki temel oluşturulması amacıyla bu konudaki ilk düzenleme olan "Kaliforniya Franchise Yatırım Kanunu" (*The California Franchise Investment Law*), kanunda adı geçen eyaletin senatosu tarafından kabul edilerek yürürlüğe girmiştir. Federal Ticaret Komisyonu (*Federal Trade Commission*) tarafından 21 Ekim 1979 tarihinde kabul edilen "Franchise Kuralları" (*Franchise Rules*) da bu konudaki düzenlemelerden birini oluşturmaktadır.¹⁰

⁸ Şua, Mehmet, Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış, YÜHFD, 2007, C.4, s.58 vd., Aydoğdu, Murat, "Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti", Prof. Dr. Turhan Tufan Yüce'ye Armağan, İzmir DEÜ Yayınları 2001, s.4

⁹ Gurney, David/ Vieux, Steve, Case History of the American Business Franchise Oklahoma City Univeristy Law Review, Vol. 24, Iss. 1-2, s. 47-48

¹⁰ Dicke, s. 280. En son 30 Mart 2007 tarihinde güncellenen "Franchise Rules" için: <https://www.ftc.gov/sites/default/files/070330franchiserulefnotice.pdf> (Erişim: 23.02.2022)

2. TÜRKİYE'DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

Avrupa ve ABD'de yaygınlaşan bu yeni işleyişin Türkiye'deki ilk örnekleri 24 Ocak 1980 tarihinde alınan ekonomik kararlar vasıtasıyla ekonomide yeni adımların atılması ile birlikte görülmüştür. Soğuk Savaş dönemi ve ülkemizin özellikle batı bloğuna geçişi ile birlikte serbest piyasa ekonomisi modelini benimsemesi ve birtakım bürokrasi, kırtasiyecilik vb. yatırımcıya çekince sağlayabilecek engellerin kaldırılması gibi atılımların gerçekleştirilmesi ile yabancı sermaye ülkemize çekilmeye çalışılsa da aynı yıl içinde gerçekleşen birtakım siyasî olaylar bunu geciktirmiştir.¹¹

Türkiye, franchising sistemi ile 1985 yılında gayrimenkul alanında hizmet veren bir firma olan TURİYAP sayesinde tanışmıştır. TURİYAP'ın ardından Taksim'de ilk restoranını açan McDonald's, aynı zamanda Türkiye'de franchise veren ilk yabancı şirket olmuştur. McDonald's'ın ardından Coca-Cola, Kentucky Fried Chicken (KFC), Pizza Hut gibi firmalar da yatırımlarına başlamış ve franchising sistemini ülkemize taşımışlardır.

Ülkemizde mevcutta hizmet veren Ulusal Franchising Derneği ya da kısaca UFRAD, 1991 yılında Türkiye'deki franchising düzenini tek kuruluş altında toplamak amacıyla kurulmuştur. UFRAD, Dünya Franchise Konseyi ve Avrupa Franchise Federasyonu¹² üyesi olup bünyesinde 130'dan fazla şirketi barındırmaktadır.¹³

¹¹ 12 Eylül 1980 askerî darbesi sonucu hem yerli hem yabancı yatırımcıların sayısı ve niteliğinde azalma olduysa da 1983 yılında yapılan seçimin akabinde kurulan hükümet, yatırımcıları ülkemize çekmiştir. Bkz. Güven, Yılmaz, Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi, Eskişehir Osmangazi Üniv. İİBF Dergisi, C.3 S.1 Nisan 2008, s. 76-79. Ayrıca bkz. Şua, s.57, Ulaş, Dilber, Franchising Sistemi, 4. Baskı, Nobel Yayınları Ankara, 2015, s. 135, Kırca, Çiğdem, Franchise Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 1997, s. 7-8.

¹² İng. World Franchise Council (WFC) ve European Franchise Federation (EFF).

¹³ Detaylı bilgi için bkz. <https://ufrad.org.tr/hakkimizda/> (Erişim: 23.02.2022)

II. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE ŞEKLİ

A. TANIMI

Yürürlükteki Türk hukuk kuralları dahilinde franchise veya franchising kavramlarının kanunî bir karşılığı bulunmamaktadır.¹⁴ Yine de mahkeme kararlarında, resmî kurumlarca yayınlanan kılavuzlar, tebliğler ve literatürde mevcut kitap, tez ve makalelerde mevcut birkaç farklı tanımı bulunmaktadır.

Borçlar Kanunumuzun iktisap edildiği ülke olan İsviçre’de, Victor Schultess, franchise sözleşmelerini, sürekli bir borç niteliğinde, franchise veren tarafından pazarlama organizasyonunun kurulması amacıyla dikey iş birliği sisteminin bir uygulaması olarak tanımlamaktadır. Franchise veren, franchise alana belli bir ücret karşılığında, uygulanmakta olan franchise organizasyonunu kullanarak ona kendi markasının ve diğer gayri maddi unsurların kullanma yetkisini verir. Tüm bunlara karşılık franchise alan, kendisine verilen hakları kullanmak ve franchise verenin geliştirdiği organizasyon programına sadık kalarak, kendi nam ve hesabına mal veya hizmetin pazarlamasını yapmak yükümü altına girecektir.¹⁵

Alman Hukukunda ise yapılan bir tanımlama şöyledir: “*Franchise sözleşmesi ile franchise veren tarafından yaratılan ve geliştirilen, mal ve hizmetlerin pazarlanmasını kapsayan bir çeşit pazarlama anlayışı (Marketingkonzeption) çerçevesinde, franchise veren, franchise alanların işletmelerini kendi sistemine üye yapmayı (Betriebseingliederungspflicht) ve bu işletmeleri sürekli olarak maddi ve manevi açıdan desteklemeyi borçlanırken (Betriebsfoerderungspflicht); franchise alan franchise verenin talimatlarına göre mal ve hizmet sürümünü sağlama ve desteklemeyi (Absatzfoerderungspflicht) ve satışlardan bağımsız, periyodik olarak*

¹⁴ Gerek Türk Borçlar Kanunu gerekse Türk Ticaret Kanunu kapsamında düzenlenmemiş veya unsurları belirlenmemiş olmasından dolayı franchise sözleşmeleri atıf/isimsiz sözleşme niteliğindedir.

¹⁵ Schultess, Victor G., Der Franchisevertrag nach schweizerischem Recht, Zurich, 1975, s.22 vd. (Cantürk, Barış Cihan, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2020, s. 12’den naklen)

belli bir miktar parayı, kimi zaman da bir başlangıç ücretini (Gebuehrenpflicht) ödemeyi üstlenir."¹⁶

Türk hukuk normları arasında franchise sözleşmelerinin ilk tanımı mülga 1998/7 s. Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde yapılmıştır. Bu Tebliğin 3/b maddesinde franchise sözleşmeleri şöyle açıklanmaktadır: "*Franchise Anlaşması: Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı mali katkı karşılığında, belirli türden mal ve/veya hizmetleri pazarlaması amacıyla bir franchise kullanılması hakkını verdiği ve azından;*

1) Ortak bir marka veya işletme adının kullanılması ve tesislere ve/veya ulaşım araçlarına yeknesak bir görünüm verilmesi,

2) Franchise veren tarafından franchise alana know-how aktarılması,

3) Franchise alanın anlaşma süresince franchise veren tarafından sürekli olarak ticari ve teknik açıdan desteklenmesi;

yükümlülüklerini içeren bir anlaşmadır."¹⁷

Türk hukukunda ise franchise sözleşmesini tanımlayan yazarlardan birine göre franchise verenin pazarlama sistemini oluşturan fikrî ve sınaî unsurlar üzerinde, franchise alana kullanma hakları tanımak suretiyle, franchise alanı franchise organizasyonuna entegre etmek ve onu ticari faaliyeti sırasında sürekli olarak desteklemek borcu altına girdiği, buna karşılık franchise alanın ise mal veya hizmetlerin pazarlamasını kendi nam ve hesabına yapmayı ayrıca franchise verene belirli bir ücret ödemek üzerine taahhütte bulunduğu; sürekli bir borç ilişkisi doğuran, tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olarak tanımlanmaktadır.¹⁸

Bir başkası ise, konusu bir mal veya hizmetin pazarlanması olan ve bununla mal veya hizmeti üreten veya satan franchise veren; adı, markası gibi gayri maddi unsurlarını kullanarak, bunların pazarlamasını yapma hakkını belirli bir ücret

¹⁶ Martinek, Michael, Franchising, Grundlagen der zivil und wettbewerbsrechtlichen, Behandlung der vertikalen Gruppenkooperation beim Absatz von Waren und Dienstleistungen, Heidelberg, 1987, s. 293-294 (Kırca, s.15 vd.'den naklen)

¹⁷ Yürürlükten kaldırılmış ve hâlen yürürlükte olan rekabet hukuku düzenlemeleri açısından franchise sözleşmeleri ve franchising kavramlarının değerlendirilmesi için bkz. Aydoğdu, s. 4 vd., Şimşek, s.65 vd.

¹⁸ Gürzumar, Osman Berat, Franchise Anlaşmaları ve Rekabet Hukuku, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları, Ekim 1999. (<https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/persembe-konferanslari-yayinlari/perskonfyyn92.pdf> -Erişim Tarihi: 23.02.2022)

karşılığında, kendi nam ve hesabına çalışan franchise alana verme yükümlülüğü altına girdiği sözleşme olarak nitelendirmektedir. Franchise alan ise, belirlenen ücreti ödemenin yanında sözleşme konusu mal veya hizmetlerin pazarlanmasını desteklemek, franchise verenin franchise organizasyonuna ve talimatlarına uymak yükümlülüğüne sahiptir.¹⁹

Bir başka yazar, diğer yazarların tanımlarında bahsedilen edimlerin her birinin belli değerlere sahip olduğunu, ayrı ayrı olarak değil de bir bütün olarak “sözleşmenin objektif esaslı unsurlarının parçaları” olarak değerlendirilmesini söyler. Başka bir söylem ile, esasen birden fazla sayıda olan bu edimler, toplamları itibariyle her iki taraf için bölünmez edimleri oluşturur.²⁰ Bu küçük edimlerin her biri genel bir ifadeyle tek bir borcun yerine getirilmesine yöneliktir.²¹

Yine franchise verenin sadece bir adet aslî edimi vardır, o da ticari başarısını sağlayan metotları (franchise verene mahsus başarısı, bilgi birikimi ve know-how’ı) devamlılıkla franchise alana aktarma borcudur. Franchise alanın aslî edimi ise aktarılan bu birikime uygun davranma ve bedel ödeme borcudur.²² Buna göre, franchise sözleşmeleri, franchise verenin ticari başarısını sağlamış olan metotlarını süreklilik arz eder şekilde franchise alana aktarmayı taahhüt ettiği, bunun karşılığında da franchise alan tarafın aktarılan bu metot ve bilgiler doğrultusunda hareket etme ve önceden kararlaştırılan bedeli ödeme hususunda anlaştıkları bir sözleşmedir.²³

Bir diğer yazar ise franchise sözleşmesini “*Genel olarak, bir kimsenin (franchise veren) diğer bir kimseye (franchise alan), kendi sistemini kullandırmak suretiyle üretim, işletme veya pazarlama faaliyetlerini yürütme yetkisini konu edinen ve karşılıklı yükümlülükler içeren sürekli bir ilişki*” olarak tanımlamaktadır.²⁴

¹⁹ Kırca, s. 19 vd.

²⁰ Martinek, s. 290-293 (Gürzumar, s. 10’dan naklen)

²¹ Şua, s. 63

²² Şua, s. 66 vd.

²³ Şua, s. 78-79.

²⁴ Topçuoğlu, Metin, Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku, BATİDER, C.XXII, S.1, 2003, s.114 (Doğanay, M. Zahid, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi, Adalet Yayınevi, 2021, s.32 dn. 51’den naklen)

Anılan yazarların yanı sıra Rekabet Kurumu tarafından 29 Mart 2018 tarihinde kabul edilen “Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz” metninde ise franchise sözleşmelerinin tanımı şu şekilde yapılmıştır: *“Malların veya hizmetlerin dağıtımında kullanılacak olan, özellikle marka, işaret gibi fikri haklarla ve know-how ile ilgili lisanslar içerirler. Fikri hak ve know-how lisanslarına ek olarak franchise veren genellikle sözleşme süresince franchise alana ticari ve teknik yardım sağlar. Lisanslar ve yardımlar franchise paketinde iş metodunun tamamlayıcı parçalarıdır. Bu unsurlar karşılığında franchise alan tarafından franchise verene bir franchise ücreti ödenir. Franchising, franchise verenin sınırlı bir yatırımla ürünleri için yeknesak bir dağıtım ağı kurmasını mümkün kılar. İş metodu ile ilgili hükümlere ek olarak franchise anlaşmaları genellikle dağıtılan ürünle ilgili olarak özellikle seçici dağıtım ve/veya rekabet etmeme ve/veya münhasır dağıtım veya bunların daha zayıf formlarıyla ilgili çeşitli dikey sınırlamaların bileşimlerini de içerir.”*²⁵

Yargıtay ise, bir kararında²⁶ franchising kavramını şu şekilde açıklamıştır: *“Franchising, bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkileri bütünü olup, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getiren sözleşmesel ilişkidir.”*

²⁵ 29.03.2018 tarihinde Rekabet Kurumu tarafından kabul edilen Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, s. 47-48, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/kilavuzlar/dikeykilavuz2018-20180330155908926.pdf> (Erişim: 24.02.2022)

²⁶ Yargıtay 19. HD. E. 2001/819, K. 2001/4917. (Erişim: 24.02.2022)

B. HUKUKİ NİTELİĞİ

1. KENDİNE ÖZGÜ İSİMSİZ (ATİPİK) BİR SÖZLEŞME OLMASI

Daha önce de değindiğimiz gibi²⁷, franchise sözleşmelerinin kanunumuzda bir tanımı bulunmamakta ve bundan dolayı “atipik/isimsiz sözleşmeler” kapsamında değerlendirilmektedir.²⁸ Bir sözleşmenin “tipik/isimli” sözleşme kapsamında değerlendirilebilmesi için sadece kanunlarda adının geçmesi yetmeyip, esaslı unsurlarının da kanun nezdinde düzenlenmiş olması gerekmektedir. Türk Borçlar Kanunumuz franchise sözleşmelerinin en azından esaslı unsurlarını dahi kendi bünyesinde düzenlememiş olduğundan, franchise sözleşmelerinden “atipik/isimsiz” sözleşme olarak bahsetmek yanlış olmayacaktır.

İsimsiz sözleşmeler kapsamında yer alan sözleşmeler, yapısı itibariyle “Karma”, “Sui Generis” ve “Bileşik (Mürekkep)” olarak üçe ayrılır.²⁹ Karma sözleşmelerde birden çok tipik sözleşmeye ait esaslı unsurlar, kanunda düzenlenmeyen atipik veya isimsiz bir sözleşmede bir araya gelmektedir. Sui generis tarzı sözleşmelerde ise kanunda öngörülmemiş edimlerin özgün bir şekilde bir araya gelmiş olması gerekmektedir. Bu görüşe göre, sözleşme dahilinde tek bir adet unsur bile tipik bir sözleşmeye ait olursa bu karma sözleşme; tipik sözleşmelerin hiçbirine ait olmayan, yepyeni unsurlar varsa bu sözleşme sui generis sözleşme olarak değerlendirilmelidir.³⁰ Öte yandan bileşik sözleşmeler ise, karma sözleşmelere kıyasla bağımsızlıklarını muhafaza etmektedir ancak geçerlilikleri ve varlıkları birbirine bağlanmış olan birden fazla sözleşmenin bir araya gelmesiyle

²⁷ Bkz. II-A., s. 7, dn. 14.

²⁸ Poroy/ Yasaman, s. 273; Ayata, s. 14; Yeniocak, s. 35; İrge Erdoğan, s. 15; Kırca, s. 60.

²⁹ Oktay Özdemir, Saibe, İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İstanbul Hukuk Mecmuası C. 55, S. 1-2, 1996, s. 272.

³⁰ Kırca, s.50; Kuntalp, Erden, Karışık Muhtevalı Akit, BTHAE, Ankara 2013, s. 14-16; Oğuzman, M. Kemal/ Öz, M. Turgut, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2019, C.1, s. 50; Zevkliler, Aydın/ Gökyayla, K. Emre, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Vedat Kitapçılık, 21. Baskı, İstanbul, 2021. s. 18; Gümüş, M. Alper, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Filiz Kitabevi, 5. Baskı, İstanbul 2020, s. 6-9; Aydoğdu, Murat/ Kahveci, Nalan, Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Adalet Yayınevi, 5. Baskı, İstanbul 2021, s.23-37,

ortaya çıkan sözleşme birlikleridir. Bileşik sözleşmeleri meydana getiren sözleşmelerden hepsi kendilerine uygulanacak hükümlere tâbidir.³¹

Franchise sözleşmelerine ilişkin doktrinde baskın olan görüşe göre, kanunda öngörülmüş veya öngörülmemiş çeşitli sözleşmelerin unsurlarından teşkil edilen franchise sözleşmeleri karma niteliktedir. Franchise alanın sürüm borcu ve franchise verenin destek yükümlülüğü Türk Borçlar Kanunu madde 502 ve devamı maddelerde düzenlenen vekalet sözleşmesinin unsurlarından olup, yine franchise verenin başarısı kanıtlanmış sistemini kullandırma ve bununla ilgili diğer borçları ise Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'nda düzenlenmiş olan lisans sözleşmesinin unsurlarındandır.³²

2. SÜREKLİ BORÇ İLİŞKİSİ DOĞURAN BİR SÖZLEŞME OLMASI

Sürekli borç ilişkileri, alacaklının çıkarlarını bir defada değil, belirli bir süre dahilinde karşılayan veya başka bir deyişle, asli edimlerinin biri veya birden fazlasının süreklilik arz eder şekilde veya periyodik aralıklarla ifa edildiği ilişkilere verilen addır.³³

Çalışmamızın konusunu oluşturan franchise sözleşmelerinin esas edimleri, franchise verenin, kendisine özgü bilgi birikimi ve teknik detayları (know-how) ve gerek maddi gerek manevi anlamda kullandırmayı taahhüt ettiği her şeyi kullandırması ve franchise alana düzenli eğitim ve denetimlerle destek olması iken, franchise alan açısından kendisine kullanma hakkı tanınan bu bilgiler doğrultusunda sözleşmeye konu edilen mal veya hizmetlerin sürümünü artırmaktır. Hâl böyleyken, franchise sözleşmelerinin sürekli borç doğuran bir sözleşme niteliğinde olduğunu söylemek gerekir.³⁴

³¹ Oktay Özdemir, s. 275.

³² Kırca, s. 54-61; İrge Erdoğan, s.14; Gürzumar, s.104; Topçuoğlu, s. 115-152; Mustafaoğlu, Mehveş, Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması, İTO, 1996, s.20; Doğan, Murat, Franchise Sözleşmelerinde Müşteri Tazminatı, Haluk Konuralp Anısına Armağan C.3, Ankara, Yetkin Yayıncılık 2009, s. 327-328 (Cantürk s.17, dn. 53'ten naklen)

³³ Gürzumar, s. 12; Kırca, s. 21; Topçuoğlu, s. 114; İrge Erdoğan, s. 16.

³⁴ Aydoğdu/ Kahveci, s.29; Topçuoğlu, s.115; İrge Erdoğan, s. 15; Eren, Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Yetkin Yayıncılık 9. Baskı, Ankara 2021, s. 986; Gürzumar, s.26; Kırca, s.20;

Öte yandan, franchise alan, kendi nam ve hesabına bir işletme işletmektedir ve ticari işletmenin zorunlu unsurlarından biri de devamlılık unsurudur. Bu bağlamda, franchise sözleşmesinin de devamlılık arz eden bir sözleşme olması icap etmektedir.

3. ÇERÇEVE SÖZLEŞME NİTELİĞİNİ HAİZ OLMASI

Çerçeve sözleşmeler, tarafların sonrasında kurma niyetinde oldukları aynı neviden çok sayıda sözleşmenin birtakım hükümlerini düzenleyen bir sözleşme türüdür.³⁵

Doktrinde de baskın olan görüş, franchise sözleşmelerinin çerçeve bir sözleşme niteliğinde olduğu yönündedir.³⁶ Gerçekten de franchise sözleşmesi ile taraflar, tarafların birbirlerine karşı olan hak ve borçları, uyuşmazlık halinde hangi yer mahkeme ve icra dairelerinin yetkili olacağı hususuna dair noktalarda genel hatlarıyla mutabakata varırlar. Sonrasında yine aralarında akdedecekleri sözleşmelerde bu konuların tekrar tekrar müzakere edilmesine lüzum görülmeyecektir.

4. KARŞILIKLI BORÇ YÜKLEYEN (İVAZLI) BİR SÖZLEŞME OLMASI

İvazlı veya diğer bir söylemle karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerde, taraflar, diğer sözleşmelerin aksine hem alacaklı hem de borçlu konumdadır. Franchise sözleşmelerinin ivazlı bir sözleşme olarak kabul edilmesinin de nedeni franchise verenin kendi oluşturduğu ve franchise alana kullandırmayı taahhüt altına girdiği

Altınok Ormancı, Pınar, Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebeple Feshi, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2011, s.62-63; Akyol, Şener, Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri) I. Fasikül, İstanbul 1997, s.43

³⁵ Barlas, Nami, “Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri”, Erdoğan Moroğlu’na 65. Yaş Günü Armağanı, 2. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul 2001, s. 807-828.

³⁶ Gürzumar, s.28; Topçuoğlu, s.116; Eren, s986; Altınok Ormancı, s385; İrge Erdoğan, s.16; Aydoğdu/Kahveci, s.29; Yağcı, Uğur, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentenin Denkleştirme İstemi, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C.2 S.5, s.15-44; Kayıhan, Şaban, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, 2018, s. 75; Sak, s.58; Şimşek, s.56.

birikimi sunma ve franchise alanı koruma borcu ile franchise alanın bu birikimi kullanıp sürümü artırma ve belirli bir bedel ödeme borçlarının birbirlerini karşılamasından, başka bir deyişle mübadele hâlinde olmasındandır.

5. GENEL OLARAK GENEL İŞLEM KOŞULU NİTELİĞİNDE OLMASI

Franchise veren, henüz müstakbel franchise alanlar ile anlaşma imzalamadan, kendi sistemini hayata geçirmeden önce çoğu zaman temel bir sözleşme hazırlar ve muhteviyatını çoğunlukla aynı tutarak franchise alanlar ile sözleşmeyi yapar. Bu tarz bir davranış ile müşteriler nezdinde yeknesak bir uygulama elde edilmiş olup, franchise verene de franchise alana karşı sözleşmesini dayatma imkânı sunar. Dolayısı ile franchise alanlar yönünden değiştirilmemiş hükümlerin çoğunlukta olmasından ötürü franchise sözleşmesinin standart bir sözleşme olduğundan söz edilmesi mümkündür.³⁷ Bu nedenle bu gibi franchise sözleşmeleri genel işlem şartı denetimine tâbi olacaklardır.

C. SÖZLEŞMENİN ŞEKLİ

Türk Borçlar Kanunu madde 12 hükmünce kanunda aksi öngörülmedikçe sözleşmenin geçerliliği şekle tâbi değildir. Hukukumuzda, şekil şartı istisna olduğundan ve franchise sözleşmeleri kanunumuzda tanımlı bir sözleşme olmadığından herhangi bir şekil şartı öngörülmemiştir.

Doktrinadaki bir görüş, sözleşme dahilindeki edimler kanunda bir şekil şartına bağlanmışsa bu şartın tüm sözleşmeye uygulanması yönündedir.³⁸ Franchise sözleşmesi kapsamında kullandırma borcunun konusunu oluşturan unsurlar, marka, tasarım, patent ve benzeri fikrî ve sınaî hakların kullandırılmasıdır. Bu borç sözleşmenin asıl edimlerinden biridir ve Sınaî Mülkiyet Kanunu madde 148/4

³⁷ Gürzumar, s.28-29; Aydoğdu, s.7; Şimşek, s.59; Öztürk, Pınar, Franchise Sözleşmesi, Y.D. C. 24, S.4, Ekim 1998, s.458-489.

³⁸ Kırca, s.34-35; Ayata, Yeşim, Franchise Sözleşmelerinde Tarafların Borçları, Vedat Kitapçılık, Ankara, 2015, s.19; Tekinay, Selahattin Sulhi /Akman, Sermet /Burcuoğlu, Haluk/Altop, Atilla, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1993, s.40.

gereğince sınaî mülkiyet kapsamındaki haklar bir hukuki işleme konu edilirse bu işlem yazılı olarak yapılmalıdır, aksi takdirde işlem geçersizdir. Fakat yazılı yapılması öngörülen hukuki işleme konu mülkiyet hakkı tescil edilmemiş ise işlemin şekil şartına bağlı olması durumu ortadan kalkar. Maddi olmayan malların tescil edilmediği bir franchise sözleşmesi, şekil şartına bağlı değildir.

Başka bir görüş ise, franchise sözleşmelerinin çerçeve sözleşme olma niteliğine vurgu yaparak, tarafların bu sözleşmelerden kaynaklanan yükümlülüklerini sonra da yerine getirebileceklerini, böylelikle sözleşme yazılı olarak akdedilmese dahi özellikle şarta bağlanmış olan sınaî hakların devrinin daha sonra taraflar arasında akdedilecek olan yazılı sözleşme ile tamamlanabileceğini kabul eder.³⁹ Bizim de katıldığımız bu görüşe göre, hükümleri arasında tescilli bir sınaî mülkiyet hakkı barındıran franchise sözleşmesi yazılı olarak yapılmasa dahi sözleşmenin geçersiz kılınmasına yol açmaz; fakat paragrafın başında da ifade edildiği üzere şekil şartına bağlanmış olan bu hükümlerin daha sonra taraflar arasında akdedilecek diğer sözleşmeler ile tamamlanması gerektiği, tamamlayıcı bireysel sözleşmeleri yapmaktan çekinen, imtina edenin çerçeve sözleşmeye aykırı davranmış sayılacağı kabul edilmektedir.⁴⁰ Yargıtay'ın da bu konuda kararları olsa da yerleşik bir içtihadın varlığından söz edilemez.⁴¹

³⁹ Gürzumar, s.31-32; Topçuoğlu, s.116-117; Şimşek, s.72; İrge Erdoğan, s.20; Sak, s.31-32.

⁴⁰ Gürzumar, s.31-32; İrge Erdoğan, s.21; Şimşek, s.72.

⁴¹ “Borçlar Kanunu’muzda düzenlenmeyen isimsiz sözleşmelerden olan franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması sözleşmenin geçerlilik şartlarından değildir. (Osman Gürzumar, Franchise Sözleşmeleri sh.30) Bu nedenle mahkemece sözleşmedeki imzanın davalıya ait olmadığından bahisle davanın reddine karar verilmişse de yukarıda belirtildiği gibi taraflar arasındaki franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmasının sözleşmenin geçerlilik unsuru olmadığı gözetilerek davacıya davasını ispat yönünde delillerini sunması konusunda süre verildikten sonra toplanan bütün deliller birlikte değerlendirilip karar verilmesi gerekirken, yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir.” Yargıtay 19. HD E. 2010/6178, K. 2011/455. Aynı yönde bkz. 11 HD E. 2010/921, K. 2011/11001; 8. HD E. 2016/12508, K. 2019/10247 (Kararlar için bkz. Doğanay, s.42, dn. 87)

III. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERDEN FARKLARI

A. UNSURLARI

1. FRANCHISE ALANIN BAĞIMSIZ BİR TACİR OLMASI

Franchise alan, devamlı surette bir işletme işletmektedir ve franchise verenden bağımsız olma niteliğine sahiptir. Ticaret hayatındaki eylemlerini tamamen kendi nam ve hesabına yürütmektedir ve bu yönüyle vekil ve acenteden de ayrılmaktadır. Franchise alanı işçi kavramıyla da bağdaştıramayız. İş Kanunu madde 2 hükmü gereğince işçi, gerçek kişi olmak zorundadır ancak franchise alan bir tüzel kişi de olabilir. Bunun yanı sıra işçinin yükümlülüklerinden biri işverenin emir ve talimatlarına uymak, ona bağlı çalışmak iken franchise alan bağımsız bir tacirdir. Yine franchise alan, kendi hesabına hareket etmeyen komisyoncu gibi kavramlardan da ayrılmaktadır.⁴²

Franchise sözleşmeleri, acentelik veya tek satıcılık sözleşmelerine kıyasla daha sıkı denetim ve daha yüksek derece koordinasyon gerektirdiğinden, franchise verenin kendi sistemine dair talimat, eğitim veya direktif vermesi franchise alanın bağımsızlığı hususunda değişiklik yaratmamaktadır.⁴³ Franchise alanın bu sözleşme kapsamındaki ticarî faaliyeti franchise verenden mal veya hizmeti alarak, kendi nam ve hesabına pazarlamaktan ibarettir.⁴⁴ Baskın görüşe göre, franchise alanın hukuken bağımsız olduğu konusunda bir tartışma mevcut değilken, ekonomik anlamda bağımsızlığı bir tartışma konusudur.⁴⁵

⁴² Aydoğdu/ Kahveci, s.29; Şimşek, s.97; Kırcı, s.24; Gürzumar, s.23; Akyol, s.43; Altınok Ormancı, s.379; Ayata, s.8-9; Yeniocak, Umut, Franchise Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2016, s.75.

⁴³ Kırcı, s.25; Aydoğdu/ Kahveci, s. 29; Bulur, Caner, Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması, Prof. Dr. Erhan Adal'a Armağan, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.8, S.2, İstanbul 2011, s.755-768.

⁴⁴ Kırcı, s.25; Ayata, s.37; Şimşek, s.115, Ayhan, Rıza/ Çağlar, Hayrettin/ Özdamar, Mehmet, Ticari İşletme Hukuku, 14. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2021, s.538-539.

⁴⁵ Akyol, franchise alanın hukuken bağımsız olduğunu kabul etmekte ancak ekonomik anlamda bağımsız olduğu hususunu tartışmaktadır. s.43; Bulur, franchise alanların hukuken bağımsız, fiilen ise yarı bağımlı olduğunu savunur, s.767 (Aynı yönde Altınok Ormancı, s.379-380). Topçuoğlu ise

Yargıtay, temyiz incelemesi dahilindeki bir ihtilafta, franchise alanın ticarî faaliyetlerini franchise verenin vergi levhası altında yürütmesi durumunda, kendi nam ve hesabına çalışmak ve bağımsızlık hususlarının varlığını kabul etmeyerek, franchise sözleşmesinin geçerli olmayacağı yönünde karar vermiştir.⁴⁶

Franchise alan, her durumda bir işletme işletmektedir ve bu işletmenin ticarî bir işletme olduğu kanunla da sabittir (Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun, madde 3/1-ğ). Bu kanun hem *lex posterior* (daha sonra yürürlüğe giren) hem de *lex specialis* (özel kanun) niteliğini haiz olması sebebiyle franchise alanlara, ticarî işletmelerin tanımlandığı Türk Ticaret Kanunu madde 11/1'in uygulanmasını engellemektedir.

Türk Ticaret Kanunu madde 12/1 hükmü gereğince tacirler, bir işletmeyi kısmen de olsa kendi hesabına işleten kişilerdir. Buna göre, franchise alanlar, işletmesini kendi adına işlettiğinden, tacir sayılmalıdır.⁴⁷ Dolayısı ile, franchise alanlar, tacir olmanın nimetlerinden yararlanırken külfetlerine de katlanmalıdır. Tacir olmanın külfetleri arasında sayılan, kanun kapsamında kabul edilebilir bir ticarî unvan seçmek, bu unvanı tescil ettirmek, basiretli bir tacir gibi davranmak ayrıca işletmesini ilgilendiren ve kanunda sayılan defterleri düzgün şekilde tutmak (TTK m. 18) yükümlülüklerini yerine getirmelidir. Gerçek kişi franchise alanların, her türlü borcundan ötürü iflası da mümkündür.

Türk Ticaret Kanunu kapsamında düzenlenmiş ve “*Ticari Hükümlerle Yasaklanmış İşlemler ile Mal ve Hizmet Tedarikinde Geç Ödemenin Sonuçları*” başlığını taşıyan, 1530. maddede düzenlenen hükmün 2. fıkrasının franchise sözleşmelerine uygulanmasında bir sakınca bulunmamaktadır.⁴⁸ Nitekim, franchise

franchise alanların hâkim görüşün aksine bağımlı bir tacir yardımcısı olduğunu belirtir, s.4-5. (Aynı yönde Sak, s.75-76)

⁴⁶ “... franchise sözleşmesinde asıl olan unsur tarafların bağımsızlığı ve davalı franchise alanın franchise verenden bağımsız olarak hareket etmesi olup, somut olayda bu bağımsızlık unsurunun gerçekleşmediği, taraflar arasındaki franchise sözleşmesinin usulüne uygun yapılmadığı, davacı franchise verenin davalı franchise alana sözleşmenin yapıldığı 16.12.2012 tarihinde faaliyet göstereceği işyerini teslim edemediği, daha sonra adına ticari faaliyet gösteremediği, davacının franchise sözleşmesinin geçerli olduğunu iddia etmesi ve bu sözleşmeden doğan haklarını talep etmesine hukuken imkan bulunmadığı gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir.” Yargıtay 11. HD E.2016/14311 K.2018/6702 (www.kazanci.com, Erişim: 28.02.2022)

⁴⁷ Doğanay, s.44-45.

⁴⁸ Yeniocak, s.70.

sözleşmeleri, birden fazla ticari işletme arasında mal ve/veya hizmet sağlamak amacıyla akdedilen bir sözleşmedir. Bu madde hükmünü, franchise sözleşmelerine uyarlamamız gerekirse, franchise verenin malı ve/veya hizmeti tedarik etme borcunu ifa etmesine karşın franchise alanın bunların karşılığı olarak kararlaştırılan ücreti sözleşmede belirlenen süre dahilinde ödememesi hâlinde ihtara gerek olmaksızın temerrüde düşeceği senaryosu hayat bulacaktır. Aynı maddenin 3. Fıkrasına göre, franchise veren sözleşmede faize ilişkin bir madde olmasa dahi faiz talep edebilecektir. Sonraki fıkraya göre, sözleşme kapsamında ödemeye dair bir tarih veya süre öngörülmemesi hâlinde franchise alan 1530/4 hükmünde yer alan sürenin sonunda temerrüde düşmüş kabul edilecek ve franchise veren, temerrüde düşme tarihinden itibaren yine faiz talep edebilecektir.⁴⁹

2. DİKEY KOORDİNASYON

Franchise alan ve franchise veren, mal ve/veya hizmetin pazarlanması, sürümünün artırılması için sözleşmesel anlamda bir araya gelirler. Bu onları bir ortaklık çatısı altında birleştirmez, çünkü ortaklık ilişkilerinde eşitler arası ilişki söz konusu iken, bu durumda bir alt-üst ilişkisi mevcuttur.⁵⁰ Franchise veren ile franchise alan arasındaki bu dikey (vertical) işbirliği, rekabet hukuku açısından dikey anlaşma olarak tasnif edilmiştir.⁵¹ Dikey anlaşmaların tanımı “*Üretim veya dağıtım zincirinin çeşitli seviyelerinde faaliyet gösteren iki veya daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşma*”⁵² şeklinde yapılmıştır. Bir dikey anlaşmanın

⁴⁹ TBK m.117 uyarınca, borcun ifa edileceği gün, borçlu tarafından bilinmemekte veya bilinmesi gerekmemekte ise, temerrüde düşmek için ihtara gerek kalmayacaktır. Aynı yönde bkz. Tunçomağ, Kenan, Türk Borçlar Hukuku Genel Hükümler, C.1, Sermet Matbaası, 6. Baskı, İstanbul 1976, s. 910-911; Ayan, Serkan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 1530. Maddesi Gereğince Borçlunun Temerrüdü, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.12, Prof. Dr. Burhan Ceyhan’a Armağan, İzmir 2010, s.753.

⁵⁰ Kirca, s.27-28; Şimşek, s.116-117; Topçu, s.46-48; Aydoğdu/Kahveci, s.31; Yeniocak, s.99.

⁵¹ Gürzumar, s.7; Kirca, s.27-28; Eren, s.988-999; Altınok Ormancı, s.380; İrge Erdoğan, s. 19; Ayata, s.11; Aydoğdu/Kahveci, s.31; Topçuoğlu, s.103-104; Şimşek, s. 65; Sak, s.78.

⁵² Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği madde 2/1, Rekabet Kurumu, 2002/2 Tebliğ No., 14.07.2002 tarih ve 24815 sayılı Resmî Gazete. Aynı yönde bkz. Topçuoğlu, s.87; Şimşek, s.64-65; Colino, Sandra Marco, Vertical Agreements and Competition Law, Hart Publishing, Oxford, 2010, s.1-2.

varlığından söz edilmesi durumunda tarafların akdettiği anlaşma gereğince genellikle satıcı, alıcı dışında başkasına mal veya hizmet sağlamamak; alıcı da satıcıdan başkası dışında ticarî faaliyetlerde bulunmamak hususunda anlaşmaktadır.⁵³

Tüm bunları özetlemek gerekirse, franchise ilişkisinde taraflar üretim veya dağıtım aşamalarının farklı noktalarında faaliyet göstermektedir ve kendi aralarında rekabet etmediklerinden ötürü aralarında dikey bir iş birliğinin varlığından söz edilir.

3. SİSTEM UNSURU

Franchise veren, ticarî faaliyetlerinde kendisini ispatlamış birtakım metot ve bilgilere sahiptir, bunların tümü kendisine ait franchising sistemini teşkil etmektedir. Franchising sözleşmesi kapsamında franchise veren, franchise alana bunların tamamını kullandırmayı taahhüt eder. Genel hatlarıyla bu sistem, pazarlama yöntemleri, gayri maddi mallar ve franchising organizasyonundan ibarettir.⁵⁴

Pazarlama yöntemleri, franchise verenin mal ve/veya hizmetleri sağlaması, standartlarını, çeşitlerini, fiyat veya ücretlerini belirlemesi ile işletmenin reklam siyaseti, çalışanlara sağlanacak üniformalar, lojistik konusunda temel prensipleri ortaya koymasındır.⁵⁵

Gayri maddi malları ise, franchise verenin kullandırmayı taahhüt ettiği fikrî ve sınaî hakların tamamı teşkil eder. Genel olarak mal ve/veya hizmetin kendisi veya işletme markası ve adı, patentler, çalışanlara sağlanacak üniformalar, tedarik edilen malın veya hizmetin sunum usulü, kullanılacak mekânın tasarımı, işletmede kullanılacak araç gereç ve teknik bilgi (know-how) gayri maddi malları oluşturur.⁵⁶

⁵³ Colino, s.1-2

⁵⁴ Ayata, s.10; Şimşek, s.100.

⁵⁵ Kırca, s.26; Ayata, s.10; Topçuoğlu, s.116; Eren, s.987; İrge Erdoğan, s.17.

⁵⁶ İrge Erdoğan, s.19-20; Ayata, s.10-11; Eren, s.987; Kırca, s.26-27; Topçuoğlu, s.116-117; Bulur, s.767-768.

Franchising organizasyonu ise franchise ilişkisinin tarafları arasındaki ilişkiyi düzenleyen prensiplerdir. Bunlar tarafların hak ve borçları, franchise alanın, franchise veren tarafından yapılacak olan ekonomik ve idari denetimi, franchise alanların tekel hakkına sahip olup olmadıkları gibi durumları düzenleyen hususlardır.⁵⁷

4. ÜCRET

Franchise alanların, franchise sözleşmesi kapsamındaki aslî borcu, franchise verene ödenecek bir miktar ücrettir. Bu ücret, “*Franchise Giriş Bedeli*” adı altında, en başta ödenmesi yönünde mutabakat kurulabileceği gibi, “*Royalty Bedeli*” adı altında periyodik ödemeler üzerinde de anlaşma sağlanabilmektedir.⁵⁸ *Royalty bedeli* genellikle franchise alanın periyodik cirosunun belli bir oranı kadardır ve ödemesi de aynı periyot aralığındadır.⁵⁹ Sözleşme serbestisi çerçevesi dahilinde bu ücretlerin biri kararlaştırılabileceği gibi, her ikisinin birden ödenmesi üzerinde anlaşma da sağlanabilmektedir.

Franchise alanların ödeme borcunu yüklediği bu ücret, giriş bedeli veya *royalty bedeli*, franchise verene, seçilecek yöntemlere göre peşin veya periyodik olarak ödenebileceği gibi, bir istisna teşkil eder şekilde franchise verenden satın alınacak mal veya hizmetlerin fiyatları ardına da gizlenebilmesi mümkündür.⁶⁰

⁵⁷ Topçuoğlu, s.117; Ayata, s.11; Kırca, s.27; Eren, s.987.

⁵⁸ Gürzumar, s.150; Topçuoğlu, s.117; Kırca, s.31; Aydoğdu/Kahveci, s.31; Şimşek, s.104; İrge Erdoğan, s.18; Yeniocak, s.79; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s.538; Eren, s.987.

⁵⁹ Gürzumar, s. 15; İrge Erdoğan, s.18; Aydoğdu/Kahveci, s.31; Şimşek, s.104; Kırca, 32; Şua, s.77-78; Ayata, 13; Hesselink, Martijn W./ Rutgers, Jacobien W./ Diaz, Odavia B./ Scotton, Manola./ Veldman, Muriel, Principles of European Law Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC), Sellier European Law Publishers, Munich, 2006, s.248; Yeniocak, s.79.

⁶⁰ Şimşek, s.181; Cantürk, s.27; Şua, s.77; Kırca, s.147; Gürzumar, s.15; Poroy, Reha/ Yasaman, Hamdi, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 18. Baskı, İstanbul 2019, s.274.

B. BENZER SÖZLEŞMELERDEN FARKLARI

1. ACENTELİK SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Franchise sözleşmeleri, daha önce tanıdığımız, kanunda öngörülen isimli/tipik sözleşmeler arasında en fazla benzerliği acentelik sözleşmesi ile göstermektedir. Acentelik, Türk Ticaret Kanunu'nun 102. maddesi kapsamında düzenlenmiş ve şu şekilde tanımlanmıştır: *“Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir.”*

Franchise alan ile sözleşme yapmaya yetkili acente arasındaki fark ise kendini, acentenin vekil tayin eden nam ve hesabına çalışması, buna karşılık olarak franchise alanın kendi nam ve hesabına çalışıyor olması hususunda kendini göstermektedir.⁶¹

Diğer bir fark olarak, franchise alanın franchise verene giriş bedeli veya *royalty* adı altında belli bir ücret ödemesi karşısında acentenin müvekkili tarafından komisyon alması gösterilebilir.⁶²

Öte yandan, acente, TTK madde 105/1-2'ye göre müvekkilini temsil yetkisini haiz olup, ayrıca kanun kapsamında aracılık faaliyetini yaptığı veya kendisinin yaptığı sözleşmeler ile ilgili, müvekkili adına beyanda bulunma ve bunları kabul yetkisi, ayrıca müvekkili adına dava açma ve açılmış davada müvekkili temsil yetkisi verilmiştir. Franchise alanın bu ve benzeri yetkileri olmayıp, franchise veren adına herhangi bir işlem yapamamaktadır.

Franchise alanların acentelerden ayrıldığı son nokta ise, franchise alanların franchise verenler tarafından kendisine aktarılan know-how'ın ve düzenli aralıklarla yapılan eğitim ve çeşitli nevilerde destek kurumlarının acente-müvekkil ilişkisinde mevcut olmamasıdır.⁶³

⁶¹ Kırca, s.99; Gürzumar, s.22; İrge Erdoğan, s.60-61; Şimşek, s.114; Yeniocak, s.90.

⁶² İrge Erdoğan, s.61; Kırca, s.99; Şimşek, s.114; Yeniocak, s.90; Oy, Osman/ Berk, Melda, Franchising, Beta Yayıncılık, İstanbul 2017, s.87.

⁶³ Kırca, s.99-100; İrge Erdoğan, s.61; Şimşek, s.115; Oy/Berk, s.87-88.

2. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Tek satıcılık sözleşmesi, tek satıcı ile pazarlanacak ürünleri sağlayan arasında yapılan sözleşme uyarınca belli bir bölgede, malları tek bir satıcıya göndererek pazarlanmasını sağlayan, inhisar hakkı tesis eden, çerçeve niteliğini haiz, sürekli borç doğuran bir sözleşmedir. Tek satıcı, sözleşmeye konu malları kendi nam ve hesabına satarak ürünün pazardaki payını arttırmayı hedefler.⁶⁴

Tek satıcılık sözleşmesi de franchise sözleşmeleri gibi atipik/isimsiz sözleşmelerdendir. Bundandır ki bu sözleşmenin geçerliliği de herhangi bir şekil şartına tâbi değildir.⁶⁵ Daha önce de belirttiğimiz üzere, bu sözleşmede tek satıcı ve franchise sözleşmesinde franchise alan, kendi nam ve hesabına ticarî faaliyet gösterdiğinden hukukî bağımsızlıklarını korumaktadır. Bu sözleşmelerin bir başka benzerliği ise ikisinin de bağımsız tacir yardımcıları aracılığı ile belirli bir bölge dahilinde mal ve/veya hizmetin pazarlanmasını sağlamaktır. Yine her iki sözleşme de sürekli borç doğuran, çerçeve niteliğini haiz sözleşmeler olarak kabul edilmektedir.⁶⁶ Tek satıcı, franchise alanla benzer olarak, sözleşmenin diğer tarafı olan sağlayıcının müşteri portföyünü genişletip çeşitlendirebilme imkânına sahiptir.

Franchise sözleşmeleri ile en fazla benzerliği gösteren tek satıcılık sözleşmelerinin elbette ki farkları da olacaktır ki bunlardan en önemlisi, franchising sisteminin kendisinin tek satıcılıkta bir muadilinin bulunmamasıdır. Franchise alanın sözleşme dahilinde hak edeceği, önceden belirlenmiş ve güncellenen

⁶⁴ Poroy/ Yasaman, s.294; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s.536; Topçuoğlu, s.51; Yeniocak, s.92; Şimşek, s.108; Aydoğdu/ Kahveci, s.24; Gümüş, s.9; Kılıçoğlu, Ahmet M., Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Turhan Kitabevi, 3. Baskı, Ankara 2021, s. 25; İşgüzar, Hasan, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayınlarlı Yayıncılık, Ankara 1989, s.14; Tandoğan, Haluk, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, C.11, S.4, Ankara 1982, s.1; Eren, s. 1040.

⁶⁵ Eren, s. 1045; Altınok Ormancı, Pınar, Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.58, S.3, Ankara 2009, s.475; İrge Erdoğan, s.63; Yeniocak, s.93; Kılıçoğlu, s.25; Gümüş, s.9; Aydoğdu/ Kahveci, s. 24; Erdem, Ercüment, Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp'e Armağan, C.1, Beta Yayıncılık, İstanbul 2003, s.93; İşgüzar, s.36; Tandoğan, s.39.

⁶⁶ Kırca, s.89; Topçuoğlu, s.58; Gürzumar, s.24; Tandoğan, s.32; İşgüzar, s.65; Eren, s.1043; Ayata, s.33; Yeniocak, s.92; İrge Erdoğan, s.63; Aydoğdu/Kahveci, s.24-25; Kayıhan, s.74; Erdem, s.95.

pazarlama politikaları, know-how ve diğer gayri maddi unsurlar, tek satıcılık sözleşmesinde bulunmamaktadır.⁶⁷

Tek satıcı, sağlayıcı tarafından verilecek, pazarlama politikaları, reklamcılık faaliyetleri, müşteri destek hizmetleri, malların fiyatları ve birçok konuda talimatlarla bağlı olmasına karşın idarî anlamda talimatlarla bağlı değildir, franchise alana kıyasla daha bağımsızdır zira franchise alan, kendi nam ve hesabına pazarlayacağı mal ve/veya hizmeti nerede pazarlayacağı, iş yerinin tasarımı ve dekorasyonu, çalışanların mesai saatleri dahilinde giyeceği üniforma veya giysiler gibi hususlarda franchise verenin talimatlarına bağlıdır.⁶⁸

Franchise sözleşmelerinde sözleşmenin konusu bir mal ve/veya hizmet olabilirken, tek satıcılık sözleşmesinin konusunu daima bir mal oluşturur.

Tek satıcılık sözleşmesinde inhisar hakkı zorunlu bir unsur iken, franchise sözleşmelerinde inhisar hakkı tamamen tercihe bağlı bir unsurdur.⁶⁹

Tek satıcılık sözleşmesi, franchise sözleşmelerinde bulunan franchise alan tarafından giriş ücreti veya periyodik olarak ödenmesi kararlaştırılabilen *royalty* bedelleri ihtiva etmez.⁷⁰

3. VEKÂLET SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Vekâlet sözleşmeleri, TBK madde 502 kapsamında düzenlenmiş olup, “*Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşmedir.*” şeklinde tanımlanmıştır. Aynı maddenin ikinci fıkrası, vekâlet kapsamındaki hükümlerin, atipik işgörme sözleşmelerine de uygun düştüğü kadarıyla uygulanabileceğini öngörmektedir. Bu yüzden, franchise sözleşmelerine de uygun düştüğü ölçüde uygulanabilmesi olanaklıdır.

⁶⁷ Şimşek, s.109; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.210; Yeniocak, s.94; Kırca, s.91; Gürzumar, s.25; Altınok Ormancı, s.388; Kılıçoğlu, s.25; Bulur, s.771; Tekil, Fahiman, Ticari İşletme Hukuku, Fakülteler Kitabevi, İstanbul 1991, s.211;

⁶⁸ Kırca, s.93; İrge Erdoğan, s.63; Şimşek, s.111; İşgüzar, s.99; Tandoğan, s.20.

⁶⁹ Tandoğan, s.28; Topçuoğlu, s.78; Poroy/ Yasaman, s.276; Bulur, s.758; Eren, s.1042; Aydoğdu/ Kahveci, s. 25; Şimşek, s.112; İrge Erdoğan, s.64; Sak, s.177; Cantürk, s.32; Yeniocak, s.94; İşgüzar, s. 96; Kırca, s.92; Erdem, s.95.

⁷⁰ Kırca, s. 92; Şimşek, s.112; Gürzumar, s.25; İrge Erdoğan, s.64; Bulur, s.772.

Franchise sözleşmesi, sürekli borç doğuran nitelikte bir sözleşme olmasına karşın, vekâlet sözleşmesi bir işin görülmesi veya işlemin yapılması çerçevesinde yapılmaktadır.⁷¹ Vekalet sözleşmesi işin mahiyetine göre ani edimli veya sürekli edimli olabilmektedir.⁷²

Temsilin dolaylı ve doğrudan şeklinde iki çeşidi olup, doğrudan temsil hâlinde vekil, vekâlet verenin nam ve hesabına hareket etmektedir; buna karşın dolaylı temsilde kendi namına fakat vekâlet verenin hesabına temsil faaliyetlerinde bulunur. Bu tarz sözleşmelerden farklı olarak franchise alan her zaman kendi nam ve hesabına ticarî faaliyetlerde bulunur, dolayısı ile bu faaliyetlerden doğabilecek tüm riskler kendisine aittir.⁷³

Vekâlet sözleşmesi kavramlarından olan ve TBK madde 512 kapsamında düzenlenen tek taraflı sona erdirme veya diğer bir deyişle azil ve istifa, franchise sözleşmelerine oldukça yabancı kavramlardır. Vekâlet sözleşmesi, vekil veya vekâlet veren tarafından her zaman tek taraflı sonlandırılabilirken, franchise sözleşmelerinin sonlandırılması için kural olarak fesih sürelerine uyulması icap eder.⁷⁴

Franchise alan, franchise giriş bedeli veya *royalty* gibi isimler altında çeşitli bedeller ödeyip, çalıştırdığı işinin maaşını kendisi ödemekte, iş yerinin giderlerine kendisi katlanmakta ve franchise verenden mal ve/veya hizmet satın alıp bunun bedellerini ödemektedir. Buna karşılık vekâlet sözleşmelerinde vekil, vekâlet veren adına yaptığı masrafları sonradan kendisinden talep edebilmekte ve sözleşme gereği iş gördüğü veya işlem yaptığı için ücrete hak kazanabilmektedir.⁷⁵

4. HİZMET SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Hizmet sözleşmesini Türk Borçlar Kanunu madde 393/1 “*İşçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle iş görmeyi ve işverenin de ona*

⁷¹ Yeniocak, s.178; Ayata, s.28; Kırca, s.106.

⁷² Şimşek, s.120

⁷³ Kırca, s.106; Ayata, s.27; İrge Erdoğan, s.69; Şimşek, s.119; Gürzumar, s.22; Saban, s.10.

⁷⁴ Eren, s.999; Gürzumar, s.170; Şimşek, s.230; Yeniocak, s.121; Kırca, s. 174; İrge Erdoğan, s.46.

⁷⁵ Kırca, s.107; Ayata, s.28; Şimşek, s.120; Yeniocak, s.96.

zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşme” şeklinde tanımlamaktadır.

Franchise sözleşmesi de hizmet sözleşmesi de birer işgörme sözleşmesi niteliğinde olduğundan birbirlerine benzerlik göstermektedirler. Her ikisi de özünde güvene dayalı bir ilişki barındırmaktadır, şöyle ki; işçi, kendisine tevdi edilen işi özen ve sadakat çerçevesinde ifa etmeli, işverenin emir ve talimatlarına dürüstlük kuralı çerçevesinde uymalıdır. (TBK m. 395, 396, 397, 399) Franchise sözleşmesi de hizmet sözleşmesi gibi tam iki tarafa borç yükler ve sürekli borç doğurur nitelikte sözleşmelerdir.⁷⁶

Franchise sözleşmesi ile hizmet sözleşmesi aralarında bazı farklılıklar dolayısıyla ayrılmaktadır. Bunlardan ilki bağımlılık noktasıdır. Şöyle ki, franchise alan ile veren arasındaki ilişki ne kadar sıkı olursa olsun, franchise alan hukuken bağımsızdır; buna karşın hizmet sözleşmesinde bu bağımsızlıktan söz edilmesi mümkün değildir. Hizmet veren, sözleşmenin diğer tarafına oldukça sıkı bağlarla bağlıdır. Bu bağlılık hem kişisel hem de hukuksal mahiyettedir.⁷⁷

Hizmet veren veya işçi, franchise alanın sınırlı sorumluluğunun aksine, işveren tarafından kendisine verilen talimatlar doğrultusunda hareket etmek (TBK m. 399), İş Kanunu’na, Anayasaya, kamu düzenine ve Türk Medeni Kanunu madde 2’de düzenlenen dürüstlük kuralına uymak zorundadır.⁷⁸ Franchise alanın sorumluluğu ise sadece franchise verenin oluşturduğu sisteme dahil olmak ve onu uygulamak, bunun haricinde franchise alandan satın aldığı mal ve/veya hizmetin pazar payını arttırmak ve onu satmaktır.⁷⁹

İki sözleşme arasındaki farklardan en bariz olanını ücret aşamasında görmekteyiz: Buna göre hizmet sözleşmesi kapsamında işveren işçisine belli bir süre veya yapılan işe göre bir ücret ödemekle yükümlüdür. (TBK m. 401). Oysa franchise sözleşmelerinde ücret ödemek franchise alanın yükümlülüklerindedir.

⁷⁶ Tunçomağ, Borçlar Özel, s.813-814; Süzek, Sarper, İş Hukuku, Beta Yayıncılık 21. Baskı, İstanbul 2021, s.241; Çelik, Nuri/ Caniklioğlu, Nurşen/ Canbolat, Talat, İş Hukuku Dersleri, Beta Yayıncılık 34. Baskı, İstanbul 2021, s.173.

⁷⁷ Süzek, s.233 vd.; Kılıçoğlu, s.388; Çelik/ Caniklioğlu/ Canbolat, s.166 vd.; Zevkliler/ Gökyayla, s.630.

⁷⁸ Çelik/ Caniklioğlu/ Canbolat, s.290.

⁷⁹ Kırca, s.103; Cantürk, s.33; Şimşek, s.124.

5. ADİ ORTAKLIK SÖZLEŞMESİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Adi ortaklık sözleşmeleri, Türk Borçlar Kanunu madde 620'de şöyle tanımlanmaktadır: “İki ya da daha fazla kişinin emekleri ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir”.

Kanunî tanımlamaya göre adi ortaklık sözleşmesinin varlığından bahsedilebilmesi için en az iki kişinin (*kişi unsuru*) ortak bir amaca erişmek üzere (*ortak amaç unsuru*) emek ve mallarını (*sermaye unsuru*) birleştirme yönünde iradelerini ortaya koymaları (*sözleşme unsuru*) gerekmektedir. Tüm bu unsurlar göz önünde bulundurulduğunda aslında franchise sözleşmesi ile benzerlik gösterdiği, hatta franchise sözleşmesinin bir adi ortaklık sözleşmesi olabileceğinin düşünülmesi mümkündür. Franchise sözleşmelerinin de franchise alan ve franchise veren olarak en az iki kişiden oluşması, mal ve/veya hizmetlerin pazar payının arttırılması ve satılması yönünde ortak bir amaç barındırması, franchise alan ve franchise verenin bu yönde mal ve emeklerini ortaya sermaye olarak koyması unsurları aranmaktadır.⁸⁰

Franchise veren, kendi oluşturduğu franchise sistemini ve gayri maddi haklarını ortaya koymakta iken, franchise alan maddi kaynaklarını getirmektedir. Adi ortaklık sözleşmesinin tüm unsurlarını bünyesinde barındırdığı, bu yüzden franchise sözleşmelerinin aslında adi ortaklık sözleşmesi olduğu düşüncesi, franchise sözleşmelerinin bahsettiğimiz özelliklerinden biri yönünden yanlıştır: Adi ortaklık sözleşmeleri Türk Borçlar Kanunu madde 620-645 aralığında düzenlenmiş, isimli/tipik bir sözleşmedir.

Doktrinde baskın görüşe göre, ortaklık sözleşmesinin varlığından söz edilebilmesi için biraz önce bahsedilen unsurların dışında “faal iştirak” (*affectio*

⁸⁰ Eren, Borçlar Özel, s.993- Franchise sözleşmelerinde ortak bir amaç olmadığına yönelik görüş barındırmaktadır. Adi ortaklıkta ortaklar arasında kader birliği mevcuttur ve aralarından birinin oluşabilecek zararlardan sorumluluğunun bulunmayacağı yönündeki sözleşme maddeleri geçersizdir. Franchise sözleşmesinin tarafları arasında bu tarz bir kader birliği bulunmamaktadır, franchise alan ve veren birbirinin ticari zararlarından sorumlu değildir. Doktrinde bu yüzden TBK 620/1 kapsamında ortak bir amaçtan bahsedilemeyeceği belirtilmektedir, bkz. Kırca, s. 68; Yeniocak, s.100.

societatis) kavramının bulunması aranmaktadır.⁸¹ Adi ortaklık sözleşmesi tarafları arasında aktif katılım veya faal iştirak unsuru haricinde ortaklar arasındaki iş birliğinin astlık üstlük ilişkisi barındırmadığı, bir iş birliği içerdiği yani yatay yönlü bir ilişki olduğundan bahsedelim. Franchise sözleşmelerinde bu tarz bir yatay iş birliği söz konusu değildir, franchise alan ile franchise veren arasındaki iş birliği işin mahiyetinden ötürü dikey niteliktedir. Nitekim, adi ortaklık sözleşmesi tarafları arasında birinin diğerine talimat verme hususu mevcut değildir. Franchise verenin franchise alana çeşitli konularda eğitim ve talimat verme hususu, franchise sözleşmelerini adi ortaklık sözleşmelerinden ayırmaktadır.

Tarafları arasındaki ilişkide ast-üst ilişkisinin varlığı, aktif katılım unsuru ile bağdaşmadığından franchise sözleşmelerini ortaklık sözleşmesi saymak doğru değildir. Kâra katılım içeren hizmet sözleşmesinin bir ortaklık ilişkisi oluşturmayacağı da bazı yazarlarca kabul edilmektedir.⁸²

Dikey iş birliğini bünyesinde barındıran sözleşmeler, taraflara karşılıklı borç yükler niteliktedir. Adi ortaklık sözleşmesinde ise edimler ortak bir amaca yöneliktir.⁸³

Adi ortaklık sözleşmelerine konu olan sermaye, TBK madde 638/1 hükmüne göre aksi yönde mutabakat yoksa elbirliği mülkiyeti olarak kabul edilir. Ortaklar, elde edilen gelire de elbirliği malik sıfatıyla sahiptir ve bu gelirin eşit olarak paylaşılması gerekmektedir. Öte yandan, franchise sözleşmesinde ortaya konan sermayeler tarafların kendilerinin mülkiyeti dahilinde olup sadece franchise verenin, franchise alana sağladığı birtakım kullanım hakları mevcuttur.

⁸¹ Aydoğdu/ Kahveci, s.855; Şener, Oruç Hami, *Adi Ortaklık*, Yetkin Yayınları, Ankara 2008, s.116; Şener, Oruç Hami, *Ortaklıklar Hukuku*, Seçkin Yayınları 5. Baskı, İstanbul 2022, s.9; Eren, Borçlar Özel, s.845; Sak, s.130; Pulaşlı, Hasan, *Şirketler Hukuku Şerhi*, C.1, Adalet Yayınevi 3. Baskı, Ankara 2018, s.36; Moroğlu, Erdoğan, *Adi Şirkete Dair*, Makaleler, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2010, s.762.

⁸² Zevkliler/ Gökyayla, s.433-434; Şener, *Ortaklıklar*, s.9; Poroy, Reha/ Tekinalp, Ünal/ Çamoğlu, Ersin, *Ortaklıklar Hukuku*, Vedat Kitapçılık 15. Baskı, İstanbul 2021, s.25. Ayrıca bkz. Yargıtay 13. HD E. 1980/6387, K. 1980/6111 (E.T: 17.03.2022); Şener, *Adi Ortaklık*, s.117.

⁸³ Hirsch, Ernst, *Ticaret Hukuku Dersleri*, İsmail Akgün Matbaası, İstanbul 1946, s.184; Poroy/ Tekinalp/ Çamoğlu, s.22-23; Şener, *Ortaklıklar*, s.17; Moroğlu, s. 758; Eren, s.855; Akyol, s.3; Sak, s.129. KILIÇOĞLU, aksi görüşte olup, adi ortaklık sözleşmesinin tam iki tarafa borç yükler nitelikte olduğunu ve bundan dolayı TBK m.97, 123-126'nın uygulanabileceğini kabul etmektedir. (Kılıçoğlu, s.727)

Adi ortaklıklarda herhangi bir zararın varlığı hâlinde ortakların hepsi zarara katılmak durumundadır (TBK m. 623). Aynı sermaye hususunda olduğu gibi zarar konusunda da franchise alan ve franchise veren bireysel davranmaktadır; şöyle ki franchise alanın zararına franchise veren katılmak zorunda değildir çünkü franchise sözleşmesinin tarafları ticarî faaliyetlerini kendi nam ve hesabına yürüten kişilerdir.

Tüzel bir kişiliği haiz olmayan adi ortaklıklarda, ortaklar bu şirketin borçlarından birincil dereceden, tüm malvarlıkları ile müteselsilen sorumludur (TBK m. 638/1).⁸⁴ Franchise sözleşmesinin tarafları, kendi nam ve hesaplarına işlerini yürüttüklerinden, adi ortaklıktaki gibi müteselsil sorumluluktan bahsedilemez. Adi ortaklık bir tüzel kişiliği haiz olmadığından, iflâs istenememektedir, ancak adi ortaklık bir ticari işletme işletiyorsa, ortaklığın sahip olduğu borçlardan ötürü her bir ortağın ayrı ayrı iflâsa tâbi olduğu kanunla sabittir (TTK m. 12). Franchise sözleşmelerinde franchise alan da franchise veren de ancak kendi borçlarından ötürü iflâs edebilir.

TBK madde 625 uyarınca adi ortaklıklarda bütün ortakların, şirketi yönetme hakkı mevcuttur. Ortaklar aralarında alacağı bir karar ile yönetim hakkını bir veya birden fazla ortağa ya da üçüncü bir kişiye devredebilme yetkisine sahiptir (TBK m. 625/1). Yöneticiler sadece olağan işleri görmek için atanmıştır, olağanüstü işlerde ortakların oybirliği aranmaktadır (TBK m.625/3). Franchise sözleşmelerinde franchise alanın franchise verenin şirketini yönetme hakkından söz edilemez. Aynı şekilde adi ortaklıkta her ortak şirketi denetleyebilme yetkisine sahipken franchise alanın, franchise veren üzerinde bir denetleme yetkisi de bulunmamaktadır.

Adi ortaklıklarda, ortaklık bünyesine yeni bir ortak alınabilmesi ancak mevcut tüm ortakların rızasına bağlı olup (TBK m. 632), franchise sözleşmelerinde yeni bir franchise alanın sisteme dahil edilmesi aşamasında diğer franchise alanların rızası aranmamaktadır. Bunun bir istisnası olarak kendisine inhisar hakkı tanınan franchise alanın yetki alanı dahilinde franchise veren tarafından bir başkasının da

⁸⁴ Serozan, Rona, Borçlar Hukuku, Filiz Kitabevi 7. Baskı, İstanbul 2017, s.586; Aydoğdu/Kahveci, s.862; Şener, Ortaklıklar, s.83; Dalcı Özdoğan, Nurcihan, Müteselsil Sorumluluk, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2015, s.65.

yetkilendirilmesi hâlinde, inhisar hakkı tanınan franchise alanın sözleşmeye aykırılık sebebiyle işleme itiraz etmesi olanaklıdır.

Genellikle tek bir iş üzerine kurulduğundan arızî nitelik taşıyan adi ortaklık sözleşmeleri, uğruna sermaye ve emeklerin birleştirildiği ortak amacın gerçekleşmesi veya imkânsızlaşması hâlinde son bulmaktadır (TBK m. 639/1). Buna karşılık franchise sözleşmeleri arızî veya diğer bir adıyla geçici nitelik taşımadığından, amaçlanan mal ve/veya hizmetin pazar payının arttırılması ve bu yolla gelir elde edilmesi bir kez gerçekleştiği takdirde sözleşmeyi sona erdirmemektedir.

IV. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI

A. FRANCHISE VERENİN BORÇLARI

1. SÖZLEŞMEDEN ÖNCE BİLGİLENDİRME BORCU

TMK madde 2 uyarınca herkes, sahip olduğu hakları kullanırken ve yükümlülüklerini yerine getirirken dürüst davranmalıdır. Doktrinde “güven sorumluluğu” olarak da tanımlanan⁸⁵ bu kavram, tarafların haklı beklentilerini, birbirlerine duyması gereken güveni sözleşmenin yürürlükte olduğu zaman aralığı kadar sözleşme öncesinde de koruma altına almaktadır.

Franchise sözleşmeleri franchise alan ve franchise veren arasındaki güven ilişkisinin yoğun olarak görüldüğü bir sözleşme çeşididir. Şöyledir ki, franchise veren kendisine ait tasarım, marka, know-how ve diğer ticarî sırları franchise alan ile paylaşıp hatta kullanım hakkı tesis etmekte ve onu kendi franchise organizasyonuna dahil etmek için ticarî risk almaktadır. Dolayısı ile tarafların böylesi bir iş birliği içine girmeden önce birbirlerini tam olarak ve dürüstçe bilgilendirmeleri gerekir.⁸⁶

⁸⁵ Durak, Yasemin, Güven Sorumluluğu ve “Culpa in Contrahendo”, SÜHFD, C. 25, S.1, s. 241-242.

⁸⁶ Aydoğdu/Kahveci, s.31; Ayata, s.60; Yeniocak, s.45; Şimşek, s.131; İrge Erdoğan, s.29.

Franchise alan da franchise veren tarafından sözleşme tamamlanmadan önce mümkünse istatistik biliminin verileri ile aydınlatılmalı, gelecekte ortaya çıkması muhtemel olan risklere dair bilgilendirilmesi gerekmektedir.⁸⁷ Şayet franchise veren, TMK madde 2 kapsamında düzenlenen dürüstlük kuralına uygun şekilde davranmayıp franchise alanı olması beklendiği şekilde bilgilendirmez ve bu yanlış veya eksik bilgilendirmeden kaynaklanan bir durumdan ötürü franchise alan zarara uğrarsa sözleşme öncesi sorumluluk (*culpa in contrahendo*) gereğince, franchise veren bu zararı tazmin etmekle yükümlü hâle gelecektir.⁸⁸

2. FRANCHISE SİSTEMİNİ KULLANDIRMA BORCU

a. Marka Kullandırma Borcu

Marka kavramı, Sınai Mülkiyet Kanunu madde 4 kapsamında “*Bir işletmenin mal ve hizmetlerini, diğer işletmelerin mal ve hizmetlerinden ayırt etmek maksadıyla kullanılan işaretler*” olarak tanımlanmaktadır. Menşei göstermek, piyasadaki diğer mal veya hizmetlerden ayırt etme, mal veya hizmetin kalitesini garantileme ve reklam markaların işlevleri arasındadır.⁸⁹

Markanın franchise ilişkisi için önemi göz ardı edilemez. Gerçekten de markanın kaliteyi garanti etme ve reklam işlevleri sayesinde ve franchise verenin mevcut müşteri çevresinin bulunması ve mal veya hizmetin tanınması sebebiyle franchise alanın işletmesini oluşturduktan sonra müşterileri işletmeye çekmek için ekstra bir çaba sarf etmesi gerekmeyecektir. Acentelik, bayilik, tek satıcılık ve franchise gibi, daha önce birbirleriyle kıyasladığımız sözleşmelerde de markanın müşteri çevresinden yararlandırma fonksiyonunun varlığından söz edilebilmesi mümkündür.

⁸⁷ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.215; İrge Erdoğan, s.29; Şimşek, s.132; Kırca, s.110.

⁸⁸Yeniocak, s.45; Kırca, s.112; İrge Erdoğan, s.29; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman s.218; Ayata, s.64.

⁸⁹ Poroy/ Yasaman, s.435; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s.315; Bozbel, Savaş, Fikri Mülkiyet Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2015, s. 344; Ülgen, Hüseyin/ Helvacı, Mehmet/Nomer Ertan, N. Fusun, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık 7. Baskı, İstanbul 2021, s. 468.

Franchise verenin, markayı kullandırma yükümlülüğünün yanı sıra bir de kendi markasını devam ettirme yükümlülüğü vardır.⁹⁰ Markanın öngörülen süresi bittikten sonra tekrar koruma süresi tesis etmek için gerekli işlemleri yapmakla yükümlü olan franchise veren, bu yükümlülüğünü yerine getirmez ve marka hükümsüz kalırsa, franchise alanın sözleşmeyi haklı sebeple feshi mümkün olacaktır.

b. Ticaret Unvanı

TTK madde 39/1 ticaret unvanı kavramını tanımlamaktadır: “*Her tacirin, ticari işletmesiyle ilgili işlemleri yaparken ve senet ile diğer belgeleri imzalarken kullanmak zorunda olduğu isim.*” Kanunen ticaret unvanının ticari işletmenin açılmasından itibaren 15 gün içinde işletme ile birlikte ticaret siciline tescil ve ilanı gerekmektedir (TTK m. 40/1).

Gerçek kişi tacirlerde ticaret unvanının çekirdek kısmını isim ve soy isim oluşturur (TTK m. 41). Kolektif ve komandit ortaklıklarda ise tüm ortakların veya ortaklardan birisinin ismi ve soy ismi ile ortaklığın türünü gösterecek bir ibareden oluşmaktadır (TTK m. 42/1). Anonim, limited ve kooperatif ortaklıklarda işletmenin konusu ve şirketin türünü gösteren ibarenin bulunması aranmaktadır (TTK m. 43).

Franchise verenin, ticaret unvanını franchise alana kullandırması kararlaştırılabilmektedir.⁹¹ Bu sözleşme hükmü, hukukumuz açısından geçersiz kabul edilecektir, çünkü TTK m.45 gereğince Türkiye'nin bir sicil bölgesinde tescil edilen unvanın ayırt edici nitelikte bir ek almadan bir başkası tarafından kullanılması mümkün değildir. Franchise sözleşmesinde ticaret unvanının da kullanılması yönündeki madde ya kesin hükümsüz (TBK m. 27/1) ya da nispi hükümsüz (TBK m. 27/2) kabul edilmelidir.

⁹⁰ Gürzumar, s.121; Kırca, s.124; Şimşek, s.159.

⁹¹ Gürzumar, s.109; Kırca, s.126; Şimşek, s.150; İrge Erdoğan, s.32.

Bazı yazarlar, franchise alanın kendi ticari faaliyetlerine devam ederken, ticaret unvanını gizlemesi gerektiğini söylemektedir.⁹² Bu bizim görüşümüzle bağdaşmamaktadır. Nitekim franchise alan, mal ve hizmetlerinin arzında müşterilerine bir fiş veya fatura vermek zorundadır, bu belgede de franchise alanın ticaret unvanı bulunmak zorundadır. Dolayısıyla bu önerinin uygulamada sorunlara yol açacağı açıktır.

c. İşletme Adı

İşletme adı, marka gibi, bir işletmeyi tanıtmak, diğer işletmelerden ayırt etmek için kullanılan addır (TTK m. 53). Fakat, ticaret unvanının aksine işletme adı seçmek ve kullanmak bir zorunluluk değildir.⁹³ Fakat bir işletme adı kullanılacaksa bunun tescili gereklidir (TTK m. 53).

Franchise alan, kendi işletmesinde franchise verene ait işletme adını herhangi bir ekleme çıkarma yapmadan kullanmalıdır. Bunun nedenlerinden biri ise, franchise alanın adeta bir şube gibi algılanması ve bu algıdan ötürü sözleşmenin iki tarafının da beklediği faydayı elde etmesidir. Fakat Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddeleri, tescil ve ilan edilmiş işletme adını yalnızca sahibinin kullanabileceğini söylemektedir. Bundandır ki, franchise alanın herhangi bir ekleme veya çıkarma işlemi yapmaksızın işletme adını kullanması mümkün değildir (TTK m. 53).⁹⁴

Doktrinde işletme adına ilişkin bu hükmün amacına (*ratio legis*) bakılması gerektiği savunulmaktadır.⁹⁵ Bu görüş, hükmün amacının müşterilerin aldanması ve zarara uğramasının önlenmesi olduğunu ileri sürer. Aynı görüş, franchise sözleşmesinde aldatma ve zarara uğrama olasılığı olmadığından, işletme adının tamamen aynı olarak kullanılabilmesini savunur. Kanunun açık hükmü karşısında bu görüşün uygulanabilirliği neredeyse yok denecek kadar azdır.

⁹² Ayata, s.54; Kırca, s.127.

⁹³ Hirsch, s.152; Domaniç, Hayri/Ulusoy, Erol, Ticaret Hukukunun Genel Esasları, Arıkan Yayınları 5. Baskı, İstanbul 2007, s.271; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s.307; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s.429

⁹⁴ Kırca, s.128

⁹⁵ Gürzumar, s.110-113; Kırca, s.128; Yeniocak, s.59; Şimşek, s.152.

d. Know-How

Know-how kavramı, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği madde 3/1-f’de “Sağlayıcının tecrübe ve denemeleri sonucunda elde ettiği, patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi” olarak tanımlanmıştır. Doktrinde ise “sınâî alanda bilhassa ticari ve ekonomik faaliyetlerde kullanılan, genellikle gizli olmakla birlikte böyle bir nitelik taşıması zorunlu olmayan ve bir patent ile korunmamış, teknik veya işletmeye ilgili bilgi ve tecrübeler” olarak tanımlanmıştır.⁹⁶

Franchise veren, varsa sistem ve organizasyona dair know-how’ları da franchise alana aktarmakla yükümlüdür. Franchise sistemine dair know-how genellikle sözleşmeye konu mal veya hizmetlerin üretimi, tüketime hazır hâle getirilmesi ve pazarlamasının yapılması ile ilgili bilgi ve tecrübelerden oluşmaktadır. Know-how, franchise alana sözlü veya yazılı olarak aktarılabilir⁹⁷, sözleşmenin kurulması esnasında veya sonraki günlerde franchise veren tarafından verilecek eğitimlerle de aktarılabilir.⁹⁸

3. FRANCHISE ALANI KORUMA VE DESTEKLEME BORCU

Franchise verenin, franchise alanı işletmenin kuruluşundan sözleşme ilişkisinin sonuna dek destekleme yükümlülüğü vardır. Bu yükümlülük, birbiriyle karşılaştırdığımız diğer sözleşmelerden olan acentelik ve tek satıcılık sözleşmelerinde yan edimlerden biriyken, franchise sözleşmesinde aslî edimdir.⁹⁹

Nitekim franchise veren genellikle işletmenin kuruluşunda ve gereken donanımın sağlanmasında franchise alana destek olma, franchise alanı değişiklikler ve gelişmelerden haberdar etme, çalışanlara gerekli eğitimleri verme yükümlülüğü

⁹⁶ Kırca, s.132; Ayata, s.57; Yeniocak, s.59; Şimşek, s.144; Gürzumar, s.99; Ögüz, Tufan, Know-How Sözleşmeleri, Filiz Kitabevi 2. Baskı, İstanbul 2018, s.4.

⁹⁷ İrge Erdoğan, s.33; Ayata, s.58; Şimşek, s.147; Kırca, s.133.

⁹⁸ Cantürk, s.22; Şimşek, s.148; Kırca, s.134; Ayata, s.58-59; Şimşek, s.147-148.

⁹⁹ Gürzumar, s.12; Kırca, s.136; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.229; Şimşek, s.162. Ayrıca bkz. HGK, E. 2017/1160, K. 2019/579.

altındadır.¹⁰⁰ Bu yükümlülük, içerik ve kapsam bakımından sözleşmenin niteliğine göre farklılık gösterebilir. Sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi, franchise verenin franchise alana gereken desteği verme borcu mevcuttur.¹⁰¹

Franchise veren, franchise alanın işletmesinin açılması esnasında, kendisi açısından diğer franchise alanların işletmeleri ile yeknesak bir görünüm elde etmek amacıyla iç ve dış tasarım, gerekli araçların sağlanması ve çalışanların üniformaları ve gereken eğitimlerin sağlanması gibi hususlarda destek olmakla yükümlüdür.¹⁰²

Franchise verenin yukarıda anılanlardan başka, işletmenin bulunacağı taşınmazın kiralanması veya satın alınması, işletme için gereken yasal belgelerin temini ve bunlar için öngörülen harç ve vergilerin ödenmesi, kullanılacak olan fikrî ve sınaî haklara dair hukuki işlemlerin tamamlanması ve bunlar gibi hususlar için gereken finansal desteği de sağlama yükümlülüğü bulunmaktadır.¹⁰³

Franchise verenin, işletmenin kuruluş aşamasında ve devamında franchise alanı çeşitli konularda bilgilendirmek ve işletmede istihdam edilecek personele gereken eğitimleri vermekle yükümlüdür.¹⁰⁴ Bilgilendirme ve aydınlatma yükümlerini içeren bu borç kapsamında franchise alan güncel gelişmeler, franchise verene karşı açılan davalar, teknik bilgilerdeki değişiklikler hakkında bilgilendirilmelidir.¹⁰⁵

Teknik bilgilerin aktarılması yükümlülüğü genellikle franchise verenin, franchise alanın istihdam ettiği personele vereceği periyodik eğitimler ile ifa edilmektedir.

Franchise sözleşmesini franchise alan taraf olarak akdetmek isteyen kişiler, bu ticarî faaliyete franchise alacakları markanın tanınırlığı ve bu tanınırlığın getirmiş olduğu ve getirebileceği müşteri portföyünden yararları göz önünde bulundurarak

¹⁰⁰ Gürzumar, s.12; Topçuoğlu, s.119; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.230; Eren, s. 995; Yeniocak, s.61; Bulur, s.768; Kırcı, s.137; Şimşek, s.163; İrge Erdoğan, s.34; Cantürk, s.23.

¹⁰¹ Gürzumar, s.12; Kırcı, s.137; Ayata, s.69; Cantürk, s.23.

¹⁰² Kırcı, s.137; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.229; İrge Erdoğan, s.33; Şimşek, s.164; Yeniocak, s.60.

¹⁰³ Ayata, s.70; Şimşek, s.164; Kırcı, s.137.

¹⁰⁴ Topçu, s.103; Kırcı, s.140; Topçuoğlu, s.119; Yeniocak, s.61; İrge Erdoğan, s.34; Cantürk, s.24; Bulur, s.768; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.230; Şimşek, s.167.

¹⁰⁵ Şimşek, s.167; Ayata, s.72; İrge Erdoğan, s.34; Kırcı, s.141.

girerler. Franchise verenin müstakbel franchise alanları kendine çekmek için veya pazarladığı mal veya hizmeti daha geniş çevrelere duyurmak için muhtelif mecralarda farklı formlarda reklamlar yayınlamalıdır.¹⁰⁶

Genel olarak franchise verenin yayınlayacağı reklamlar marka, ürün veya hizmete yöneliktir ancak sözleşme ile franchise alanın yeni açacağı işletmenin reklamının yapılacağını hükme bağlamak da mümkündür.

B. FRANCHISE ALANIN BORÇLARI

1. MAL VEYA HİZMETİN PAZARLAMASINI BİZZAT YAPMA

Franchise alanın franchise sözleşmesine konu olan mal veya hizmetin pazar payını artırma ve bunu kendi nam ve hesabına yapma yükümlülüğü bulunmaktadır. Taraflar arasındaki yoğun güven ilişkisi nedeniyle bu yükümlülüğün franchise alan tarafından bizzat ifa edilmesi gerekmektedir.¹⁰⁷ Franchise alan, bu borcunu bizzat ifa ederken, basiretli bir tacir gibi davranmak zorundadır.¹⁰⁸ Başka bir söyleyiş ile, franchise alanın gerekli özeni gösterip göstermediği aynı iş kolundaki basiretli, özenli bir başka tacire göre belirlenmektedir.¹⁰⁹ Şayet franchise alan, işletmesinin reklamını kendisi yapmak niyetinde ise, bunu franchise alanın denetim ve onayı kapsamında yapmalıdır.¹¹⁰

2. FRANCHISE SİSTEMİNİ KULLANMA

Franchise verenin açısından yeknesak bir görüntü oluşması, müşteriler tarafından franchise alanın adeta bir şube gibi algılanabilmesi için franchise alanın,

¹⁰⁶ Topçuoğlu, s.119; Yeniocak, s.62; Şimşek, s.169-170; İrge Erdoğan, s.34; Ayata, s.73; Kırca, s.142.

¹⁰⁷ Eren, s.997; Bulur, s.768; Aydoğdu/Kahveci, s.32; Cantürk, s.24; Gürzumar, s.12; Kırca, s.148; Topçuoğlu, s.120; İrge Erdoğan, s.36; Yeniocak, s.76.

¹⁰⁸ Gürzumar, s.12; Topçuoğlu, s.61; Cantürk, s.24; Ayata, s.94; İrge Erdoğan, s.37; Şimşek, s.187; Kırca, s.150.

¹⁰⁹ Poroy/ Yasaman, s.149; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s.222; Şener, s.191; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s.269; Domaniç/ Ulusoy, s.210.

¹¹⁰ Ayata, s.95.

franchise verene ait gayrimaddi unsurları kullanma yükümlülüğü bulunmaktadır. Örneğin franchise verene ait markayı veya ürünü özellikle kolaylıkla göze çarpar noktalarla koymak suretiyle sergilemek ve franchise verenin temin edeceği tanıtıcı ve diğer mal veya hizmetlerden ayırt edici unsurları kullanılmalıdır.¹¹¹ Öğretide birkaç yazar franchise alanın mümkün mertebe ticaret unvanını gizlemesini ve faaliyetlerini, görünürde franchise verenin unvanı altında devam ettirmesini söylese de¹¹² biz bu görüşe katılmamaktayız. Şöyle ki, ticaret unvanları sadece tacirler ve tacirleri temsile yetkili kişilerce (ticari mümessil, acente vs.) kullanılabilir ve franchise alanın franchise vereni temsil yetkisinden söz etmek mümkün değildir.

Sistemi kullanma borcu kapsamında franchise alanın, zaman içinde gerçekleşebilecek yenilik ve değişikliklere, AR-GE çalışmalarının sonucu ortaya çıkan durumlara ve değişebilecek teknik bilgi ve know-how'lara hızlıca adapte olması da dahil edilebilir.¹¹³ Ayrıca franchise alanın, franchise verene ait olan malları başka bir işletmede kullanmaması, sözleşmede öngörülen markaların, ürünlerin, tanıtıcı unsurların işletmesinde bulundurmaması ve sistemin işleyişine zarar vermemesi de yine bu kapsamdaki bir başka yükümlülüğüdür.

3. DENETİME KATLANMA VE TALİMATLARA UYMA

Franchise verenin kurduğu sistemin düzenli olarak işlemesi, pazarlanan mal veya hizmetin seviyesini belli bir nokta üzerinde tutmak için hazırladığı birtakım kurallar bulunmaktadır. Bahsi geçen kurallar sözleşmede veya franchise alanlara verilen el kitaplarında detaylı bir şekilde belirtilmektedir.¹¹⁴ Franchise alanın da bu kurallara uyması ve yukarıda bahsedildiği üzere sistemin işleyişine zarar verecek davranışlardan kaçınması gerekmektedir.¹¹⁵

¹¹¹ Cantürk, s.25; Gürzumar, s.156; Yeniocak, s.76; Şimşek, s.189; Eren, s.997.

¹¹² Yeniocak, s. 77; Ayata, s.96; Kırca, s.152; Şimşek, s.189. İrge Erdoğan, s.37., Franchise verenin ticarî unvanının gözükmemesini, franchise alanın kendi unvanını gizlemesi gerektiğini belirtmektedir.

¹¹³ Kırca, s.153.

¹¹⁴ Kırca, s.153; İrge Erdoğan, s.38; Şimşek, s.190; Yeniocak, s.77.

¹¹⁵ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.251; Topçuoğlu, s.121; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s.538; Cantürk, s.25; Gürzumar, s.156; Kırca, s.153; Şimşek, s.190; Ayata, s.100.

Franchise alan, hukukî bağımsızlık açısından diğer tacir yardımcıları ile kıyaslandığında en bağımsız olanıdır. Bundandır ki franchise sözleşmeleri hizmet sözleşmelerine yaklaşmaktadır.¹¹⁶ Dolayısıyla, franchise alan dahil olduğu sistemin işleyişine yönelik, sistemin amacına uygun ve kendi hukukî bağımsızlığına zarar vermeyecek tüm talimatlara uymakla yükümlü olduğu kabul edilmelidir. Franchise veren ise belirlediği bu kurallara uyulup uyulmadığını denetleme yapma hakkına sahiptir ve franchise alan ise yapılacak bu denetimlere katlanmak zorundadır.¹¹⁷

4. ÜCRET ÖDEME

Franchise alan, sözleşmeden kaynaklanan esas edimi olarak franchise verene sözleşmenin kurulması aşamasında veya sözleşme ile kararlaştırılması halinde periyodik olarak birtakım isimler altında ücret ödeme borcu altına girer.

Franchise verenin, franchise alanı destekleme borcunun bir karşılığı olarak İngilizcede “Admission ticket”, “Entrance fee”¹¹⁸ gibi isimlerle anılan, Türkçeye “Franchise Giriş Bedeli” olarak yerleşmiş bir ücret alması mutabakat altına alınmaktadır. TBK madde 97 gereğince şayet franchise veren, franchise alanı destekleme borcunu ifa etmezse, franchise alanın ödemezlik def’ini ileri sürerek periyodik olarak franchise verene ödenen ücreti ödemekten imtina edebilir.¹¹⁹

Periyodik veya diğer bir söylem ile dönemsel olarak ödenen ücret ise franchise veren tarafından franchise alanın sürekli olarak ifa etmesi gereken asli edim borçlarına karşılık franchise alanın yaptığı cironun belli bir oranı kadar veya sabit bir miktar kararlaştırılan aralıklarla ödenir. Franchise verenin sürekli olarak ifa etmesi gereken edimleri ise, franchise alanı desteklemek, gayrimaddi unsurlarını kullanırmak ve reklam yapmaktan oluşmaktadır. Reklam giderlerinin yüksek bir maliyete sahip olması nedeniyle franchise sözleşmelerinin kuruluş aşamasında sözleşmeye franchise alanın reklam giderlerine katılmasını öngören hükümler yer

¹¹⁶ Kırca, s.65; Ayata, s.100; Yeniocak, s.78.

¹¹⁷ Ayata, s.101; Kırca, s.156; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.254; Şimşek, s.192; İrge Erdoğan, s.38; Cantürk, s.25; Gürzumar, s.14; Topçu, s.86.

¹¹⁸ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.247.

¹¹⁹ Şimşek, s.182; Ayata, s.102; Kırca, s.146.

alabilmektedir.¹²⁰ Özellikle uluslararası faaliyet gösteren büyük franchise veren ortaklıklar pek çok ülkede ve bölgede faaliyet gösterdiğinden, karşılaştırmalı hukukta birtakım yazarlar, franchise alanların diğer ülke ve bölgelerde yayınlanacak reklamların giderlerine katılmaması gerektiğini, bu giderlerin franchise veren tarafından ödenmesi gerektiğini ve bu yüzden franchise alandan bir ücret talep edemeyeceğini belirtmektedir.¹²¹

5. SADAKAT YÜKÜMLÜLÜĞÜ

Franchise alan, başkasına ait malları veya hizmeti işletmesinde pazarlamama ve şayet tekel hakkı kendisi üzerine tanımlanmışsa başka bir bölgede faaliyet göstermeme yükümlülüğü altına girer.¹²² Franchise ilişkisi boyunca franchise veren tarafından kendisine aktarılan tüm teknik bilgi, know-how ve diğer bilgi ve tecrübelerini kullanarak, franchise ilişkisi sonrasında franchise veren ile rekabet etmeme borcuna da sahiptir.¹²³

Şayet franchise alan, bu yükümlülüğünün aksine bir davranışta bulunur ve yükümlülüğünü ihlâl ederse franchise verenin Türk Borçlar Kanunu madde 112 ve devamı hükümler uyarınca franchise alandan, uğradığı zararı tazmin etmesini isteme hakkı vardır. Ayrıca yapılan ihlâl, franchise verene sözleşmeyi derhâl ve tek taraflı olarak feshedilebilmesi için haklı sebep oluşturacaktır.¹²⁴

Franchise alanın envanterinde bulunan ürün miktar ve çeşidi, işletmenin kaydettiği ciro, müşterilerden gelen geribildirim ve bunların hangi oranda çözüme kavuşturulduğu, franchise verenin kullandırma borcu kapsamında sağlamış olduğu

¹²⁰ Ulaş, s.96; Aydoğdu/Kahveci, s.32; Cantürk, s.27; Kırca, s.147; Eren, s. 997; İrge Erdoğan, s. 36.

¹²¹ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.244; Von Bar, Christian/ Clive, Eric/ Schulte-Nölke, Hans, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference Articles and Comments, Sellier European Law Publishers, Munich, 2009, s.1096.

¹²² Bulur, s.768; Şimşek, s. 200; Ayata, s.104; Gürzumar, s.17; Kırca, s.158; Yeniocak, s. 83; İrge Erdoğan, s.39

¹²³ Aydoğdu/Kahveci, s.32; İrge Erdoğan, s.39.

¹²⁴ Kırca, s. 159; Şimşek, s.200; Ayata, s.106; Gürzumar, s.17.

gayrimaddi unsurlara üçüncü kişilerce yapılan ihlallerin bildirilmesini içeren bu yükümlülük, franchise alanın sadakat yükümlülüğü kapsamındadır.¹²⁵

V. FRANCHISE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI

A. SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİNE BAĞLI FRANCHISE ALANIN BORÇLARI

1. GAYRİMADDİ UNSURLARI KULLANMAMA VE İADE ETME

Franchise verene ait işletme ismi, marka gibi tanıtıcı ve diğerlerinden ayırt edici unsurlar, sözleşme dahilinde franchise alan tarafından kullanılmaktadır. Sözleşmenin sona ermesi hâlinde franchise alanın kullandığı tüm bu unsurların ardındaki hukukî dayanak artık mevcut olmayacaktır.

Şayet franchise alan, bu unsurların kullanımına son vermez ise, franchise verenin sözleşmeye aykırı davrandığı gerekçesiyle TBK madde 112 ve haksız rekabet gerekçesiyle TTK madde 54 vd. hükümlerinin ileri sürmesi mümkün olacaktır.¹²⁶

Franchise alan, sözleşme gereği gayrimaddi unsurları iade etmenin yanı sıra, franchise veren tarafından sağlanan araç gereç, elinde kalan ürünler, franchise ilişkisine dair tüm evrak gibi eşyayı da iade etme borcu vardır. Franchise verenin de kendisine ait olan makine, yazılım ve donanım, tesisat gibi unsurlarını da sözleşme ilişkisi sona erdikten sonra gerekirse franchise alana iade borcunun ifasında destek olması, işletmeyi kendisinin bir şubesi gibi gösteren her şeyi ortadan kaldırması gerekir.

¹²⁵ Aydoğdu/ Kahveci, s. 32; İrge Erdoğan, s. 41; Eren, s.998; Şimşek, s. 212; Gürzumar, s.161; Kırca, s.164; Ayata, s. 110.

¹²⁶ Gürzumar, s. 180; Cantürk, s. 42; Şimşek, s. 273; Kırca, s. 187; Ayata, s. 128.

2. REKABET ETMEME

Franchise alanın rekabet yasağından yalnızca franchise ilişkisi devam ettikçe söz edilebilir. Franchise veren, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın kendisiyle rekabet etmesini istememesi hâlinde bu hükmün sözleşmeye eklenmesi veya ayrı bir rekabet yasağı sözleşmesi imzalanması gerekir.¹²⁷

Yargıtay, birtakım kararlarında rekabet sözleşmesinin yapılamayacağına, bazı kararlarında ise rekabet sözleşmesinin yapılabileceğine hükmetmiştir.¹²⁸ Yargıtay'ın aksine doktrinde rekabet yasağı sözleşmesinin yapılabileceği yönünde bir mutabakat vardır.¹²⁹ Elbette yapılan bu rekabet yasağı sözleşmesinin franchise alanın ekonomik durumunun veya ticari faaliyetlerinin aleyhine olmaması gerekir.

Rekabet yasağına yönelik sözleşmenin sınırları Anayasa madde 48, TMK madde 23 ve TBK madde 27 kapsamında çizilmiştir. Doktrinde bazı yazarlar, sınırları belirleyen bu hükümlerin özellikle franchise alanı yeterince koruyamadığını belirtmektedir.¹³⁰ Gerçekten de 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun madde 4 gereğince rekabeti kısıtlayan sözleşmeler yasaklanmış, aynı Kanun'un madde 5/3 fıkrası ise Rekabet Kurulu'nun bazı türdeki sözleşmelere grup muafiyeti tanınabilecek tebliğler çıkarabilme istisnasını getirmiştir. Bu istisna doğrultusunda Rekabet Kurulu tarafından 2002/2 sayılı, "Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti" adını taşıyan Tebliğin madde 5/1-b bendi, dikey anlaşmalara bağlı rekabet yasağı sözleşmelerine bazı şart ve kısıtlamalar

¹²⁷ Kırca, s. 190; Cantürk, s. 43; Yeniocak, s. 129; Şimşek, s. 274.

¹²⁸ Rekabet sözleşmesinin yapılamayacağına yönelik kararlar için bkz. Yargıtay 11. HD E. 2016/12843 – K. 2017/4441 numaralı kararında davalı franchise alanın, uzun zamandır belirli bir iş kolunda faaliyet göstermesi ve franchise veren ile ilişkisinin bu iş kolunda faaliyet göstermeye başlamasından uzun zaman sonra başlaması ve franchise ilişkisinin son bulması ile birlikte kendisinin bu iş kolunda faaliyet gösterememesini öngören rekabet yasağı sözleşmesinin davalının kişisel haklarını ve Anayasal güvence olan çalışma özgürlüğünün ihlali sayılması; Rekabet yasağı sözleşmesinin yapılabileceğine yönelik kararlar için bkz. Yargıtay 11. HD E. 2016/10011 – K. 2018/3093, davacı franchise verene ait malların, franchise ilişkisinin sona ermesine karşın kendisine teslim edilmemesi ve bu malların franchise alan tarafından satılarak franchise sözleşmesinin sona ermesinden itibaren 1 yıllık rekabet yasağı hükümlerine aykırı davranması ve franchise verenin markasının bulunduğu tabelanın özen yükümlülüğüne aykırı olarak boyanarak müşteriler tarafından gözükmecek şekilde kapatılmaması.

¹²⁹ Kırca, s. 192; Yeniocak, s. 129; Ayata, s. 130; Cantürk, s. 43; İrge Erdoğan, s. 53; Gürzumar, s. 176; Şimşek, s. 275.

¹³⁰ Kırca, s. 191; Şimşek, s. 275; Gürzumar, s. 175.

getirmiştir. Her ne kadar şartlar ve kısıtlamalar getirmiş olsa da Tebliğ, rekabet yasağı sözleşmesinin şekline, sözleşmeye aykırılık hâlinde sonuçların ne olacağı konularına açıklık getirmemiştir. Dolayısıyla bu boşluğun giderilebilmesi için acentelerin rekabet yasağı sözleşmesinin düzenlendiği TTK madde 123'ün franchise sözleşmesine de uygulanması gerektiği vurgulanmaktadır.¹³¹ Buna göre, franchise ilişkisinde sözleşme sonrası rekabet yasağı sözleşmesinin geçerlilik kazanması için yazılı olarak yapılması ve taraflarca imzalanan bir nüshanın franchise alana teslim edilmesi gerekir.

Anlaşmanın süresi yönünde TTK madde 123/1 iki yıllık, 2002/2 sayılı Tebliğ ise bir yıllık süreler öngörmüştür. Ne yazık ki bu hâl, acente ile franchise alana veya tek satıcıya uygulanacak azami süre yönünden farklılık oluşturduğundan TTK ve Tebliğ'de öngörülen sürelerin birbirleri ile uyumlu konuma getirilmesi daha isabetli olacaktır.

TTK madde 123/1 fıkrasının son cümlesi rekabet kısıtlamaları nedeniyle acentenin uygun bir tazminata hak kazanacağını belirtmektedir. Bu tazminat, acente kısıtlamalar nedeniyle herhangi bir zarara uğramasa dahi ödenmesini gerektirir ve "tazminat" sözcüğünün anlamına aykırıdır.¹³² Bu tazminat hakkı acenteye müvekkili ile arasındaki ilişki devam ederken tecrübe kazandığı ve uzmanlık elde ettiği iş kolunda rekabet kısıtlamaları nedeniyle faaliyet gösterememesi, dolayısıyla hayatını devam ettirecek malî kaynak elde etme yolundan mahrum kalacağı nedeniyle kendisine bir maddi güvence sağlanması için tanınmıştır. Benzeri bir durum franchise alan için de söylenebilir. Franchise alan da franchise veren ile arasındaki ilişkinin son bulmasından sonra hayatını idame ettirecek gelirinden mahrum kalma riskiyle karşı karşıya kalacaktır, bu yüzden acenteye uygulanacak

¹³¹ İrge Erdoğan, s. 56; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 896; Sak, s. 100-101; Yeniocak, s. 132; Göksoy, Yaşar Can, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması DEÜHFD, C. 12, Özel Sayı, Prof. Dr. Burhan Ceylan'a Armağan, İzmir 2010, s. 900-901.

¹³² Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 893; Şimşek, s. 280.

anılan hüküm franchise ilişkisine de uygulanmalı ve franchise alana uygun bir tazminatın ödenmesi gerektiği kabul görmektedir.¹³³

3. SIR SAKLAMA

Franchise ilişkisi devam ettiği süre boyunca taraflar birbirleri ile yoğun bir bilgi alışverişi hâlinindedir. Sözleşmede açıkça yazılmasa dahi franchise alan, sözleşme sona erdikten sonra ticarî sır, know-how, teknik bilgi, müşterilere ait bilgiler ve sözleşme ilişkisi dahilinde edindiği tüm bilgileri ifşa etmeme ya da diğer bir söyleyiş ile sır saklama yükümlülüğü altında olduğu kabul edilir.¹³⁴ Gerçekten TMK madde 2 kapsamında düzenlenen dürüstlük kuralı da bunu gerektirmektedir.

Sır saklama yükümlülüğüne aykırı davranan franchise alan, sözleşmeye aykırılık gerekçesiyle TBK madde 112, hem de haksız rekabet gerekçesiyle TTK madde 54 hükümleriyle karşı karşıya kalacaktır. Şayet saklanması gereken sırlar franchise veren veya üçüncü bir kişi tarafından ifşa edilirse, bir başka deyişle franchise alanın kusuru bulunmaksızın ifşa edilirse, franchise alanın artık bu yükümlülük altında olmadığı kabul edilir.¹³⁵ Franchise alanın sır saklama yükümlülüğünün ihlal ettiğini ispat etmek oldukça zor olduğundan ve bu konuda franchise vereni ispat külfetinden kurtarmak adına uygulamada genellikle sır saklama yükümlülüğünü ihlal eden franchise alanın kararlaştırılan belirli bir miktar cezai şartı ödeyeceği sözleşme ile düzenlenir.

¹³³ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 893; Yeniocak, s.133; Şimşek, s. 281; Akıncı Albayrak, Özlem, Acentelik ve Tekel Yetkisi Veren Diğer Sözleşmelerde Rekabet Yasağı, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana 2016, s. 85-86.

¹³⁴ Ayata, s. 132; Gürzumar, s. 183.

¹³⁵ Ayata, s. 132.

B. SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİ İLE BAĞLI OLARAK FRANCHISE VERENİN BORÇLARI

1. GERİ ALMA

Franchise sözleşmesinin sona ermesinin ardından franchise veren, kural olarak franchise alana ait malı ve işletmeye özgü malvarlıklarını geri alma borcu altında değildir.¹³⁶ Yine de genellikle taraflar sözleşme ile rekabet kısıtlamaları uyguladığı için franchise alanın bunları kullanması mümkün değildir. Franchise verenin ise dürüstlük kuralı uyarınca franchise alanın elinde kalan malları geri alarak işletmenin tasfiye sürecine destek olması gerektiği kabul edilir.¹³⁷

Şayet franchise ilişkisi, franchise alanın kusurundan kaynaklanan bir nedenle sona ermişse, franchise verenin geri alma borcunun varlığı söz konusu değildir.¹³⁸ Öyle ki franchise alan, kendi kusurundan kaynaklanan bir sebep nedeniyle franchise ilişkisinin sonlandırılmasına neden olduysa sözleşmeye konu malların, ürünlerin ve donanımın elinde kalması riskine de katlanma yükümlülüğü altına girmektedir. Belirtilmesi gerekir ki, franchise sözleşmesinde geri alma borcunun kararlaştırılması hâlinde, bu borcun varlığı franchise alanın kusuruyla bağlı olmayacaktır.¹³⁹

Franchise verenin bu borcuna aykırı davranışlarda bulunması hâlinde franchise alan, sözleşme sonrası sorumluluk (*Culpa post contrahendum*) gereğince TBK madde 112 ve devamı hükümlere dayanabilir ve tazminat isteminde bulunabilir.

2. PORTFÖY TAZMİNATINI ÖDEME

Franchise ilişkisinin sona ermesinden sonra franchise verenin, franchise alanın kazandırdığı müşteri portföyü karşılığında ödemesi gereken bedeldir. Çalışmamızın esas konusunu oluşturan bu husus, sonraki sayfalarda ayrıntılı olarak incelenecektir.

¹³⁶ Kırca, s. 189; Gürzumar, s. 179; Şimşek, s.290.

¹³⁷ Kırca, s. 189; İrge Erdoğan, s. 50; Şimşek, s. 290; Cantürk, s. 42; Ayata, s. 122.

¹³⁸ İrge Erdoğan, s. 50; Şimşek, s. 292; Kırca, s. 190; Ayata, s. 122.

¹³⁹ Şimşek, s. 291.

İKİNCİ BÖLÜM

I. FRANCHISE ALANIN PORTFÖY TAZMİNATI TALEP HAKKI

A. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİ KAVRAMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE DAYANAĞI

1. KAVRAM

Portföy tazminatı talebi, TTK madde 122 kapsamında düzenlenmiş olup, acentelik sözleşmesi gibi sürekli borç doğuran sözleşmelerle müvekkile veya tacire ait mal veya hizmetin pazarlanması amacıyla ticarî faaliyette bulunan bağımsız tacir yardımcılarının önemli haklarından biridir. Türk doktrininde bazı yazarlar bu kavram “portföy tazminatı”¹⁴⁰, “portföy hakkı”¹⁴¹, “müşteri tazminatı”¹⁴² terimlerini kullanmayı tercih etmiştir. Özellikle Anglo-Sakson hukuk düzeninin geçerli olduğu ülkelerde “good-will compensation” olarak kullanılan bu terim, başvurulan kaynak niteliğindeki İsviçre Borçlar Kanunu’nun 418u. madde metninde “*Enstschaedigung für die Kundschaft*”¹⁴³ şeklinde anılmaktadır.

Birtakım yazarlar ise bu terim yerine “denkleştirme talebi”¹⁴⁴, “denkleştirme istemi”¹⁴⁵ gibi adlandırmalarda bulunmaktadır ve esasen bu kavramın bir tazminat olmadığına vurgu yapmaktadır. Bu kullanımlarının ardında, kavramın tazminat tabirinin anlamını karşılamadığı; ödenen bedelin sadece kazandırılan müşteri çevresine karşılık ödenen bir miktar para olduğu düşüncesi vardır.

¹⁴⁰ Poroy/ Yasaman, s. 282; Teoman, Ömer, Tacir Yardımcıları, MÜHFHAD, Doç. Dr. Mehmet Somer’in Anısına Armağan, C. 12, Beta Yayıncılık, İstanbul 2006, s. 302; Rüzgar, Eser, Yeni Türk Ticaret Kanunu Işığında Acentelik Sözleşmeleri, TAAD, C.1 S.5, Ankara 2011, s. 440.

¹⁴¹ Topçuoğlu, Metin, İnhisar Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, RD, S. 18, Ankara 2004, s. 24.

¹⁴² Ayata, s. 123; Kayıhan, Şaban, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, 5. Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli 2018, s.164.

¹⁴³ Alm: Müşteri Tazminatı

¹⁴⁴ Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s. 534; Akkanat, Halil/ Çekin, Mesut Serdar, Denkleştirme Tazminatı (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir Mi?, Prof. Dr. Hasan Erman’a Armağan, DER Yayınları, İstanbul 2015, s.29.

¹⁴⁵ Şimşek, s. 295; Demir Gökyayla, Cemile, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Vedat Kitapçılık 2. Baskı, İstanbul 2013, dn. 1139; Kayıhan, s. 184.

2. HUKUKİ NİTELİĞİ

Denkleştirme talebi veya bizim çalışmamızda kullanmayı tercih ettiğimiz portföy tazminatının hukuki niteliği hususunda da bir görüş birliği mevcut değildir. Görüşlerden biri bu tazminatın sebepsiz zenginleşme nedeniyle ortaya çıkan bir borç olduğunu ileri sürmektedir.¹⁴⁶

Öğretide baskın görüş olan ve bizim de katıldığımız görüş, bu kurumun bir sebepsiz zenginleşme borç ilişkisi veya tazminat olmadığı yönündedir.¹⁴⁷ Gerçekten de denkleştirme talebi veya portföy tazminatı, sözleşmenin sona ermesinin akabinde acentenin kusurunun bulunmaması hâlinde müvekkilin, acente tarafından kazandırılan müşteriler ile ticarî ilişkisine devam etmesi durumunda acentenin mahrum kalacağı bu ticarî faaliyet sebebiyle kendisine hakkaniyet dâhilinde bir miktar paranın ödenmesidir. Bir diğer deyişle acente tarafından kazandırılan müşteri çevresinin karşılığı olarak müvekkilden istenen bir miktar paradır.

Bir başka görüş ise, portföy tazminatını tanımlarken kullanılan “karşılık” kavramının, hukukî niteliği açıklamak açısından işlevsizliğini, bu hakkın esasen fedakârlığın denkleştirilmesi ile bağdaştığını savunmaktadır.¹⁴⁸ Fedakârlığın denkleştirilmesi ilkesinde, hukuka aykırı olmayan müdahalenin sonucunda uğranan zararın, müdahalede bulunan kişi tarafından tazmin ile denkleştirilmesi icap eder. Franchise alanın, uğrayacağı gelir kaybı bir zarar olarak değerlendirilebilir, bu varsayımda franchise alan gelir kaybına uğramamış olsa bile portföy tazminatı talep edebileceği için fedakârlığın denkleştirilmesi kurumu ile bağdaşmamaktadır.

¹⁴⁶ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s. 141; Tekinalp, Ünal, Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, Ankara 1998, s. 14.

¹⁴⁷ Ülgen/ Helvacı/ Normer Ertan, s. 878; Cantürk, s. 49; Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s. 533; Akkanat/ Çekin, s. 32; Şener, s. 394; Demir Gökyayla, s. 248.

¹⁴⁸ Sak, s. 139.

3. HUKUKİ DAYANAĞI

Avrupa Birliği, kendine üye devletlere mevzuatlarını AB düzenlemelerine uygun düzenlemeler yapma yükümlülüğü getirmiştir. Türkiye Cumhuriyeti, üye olmasa da AB üyeliğine adaylık sürecine zarar gelmemesi amacıyla bazı düzenlemeler yapmıştır. Acenteye portföy tazminatı talebi hakkının tanınması da bu süreç dahilinde yürürlüğe giren düzenlemelerdendir.

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu, 13.01.2011 tarihinde kabul edilmiştir. “Denkleştirme İstemi” başlığını taşıyan 122. maddesi acenteye, tek satıcıya ve benzeri diğer sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmesel ilişkilerde portföy tazminatı isteme hakkını tanımış ve içtihatlarda varlığı kabul edilen bu kurum, yasal temellere oturtulmuştur.¹⁴⁹

Düzenleme, pek çok yönden eleştirilere maruz kalmıştır. Bu eleştirilerden biri, Avrupa Birliği'nin 86/653/AET sayılı Yönergesinde¹⁵⁰ acentelik sözleşmesinden doğan hakların, sözleşmenin üçüncü kişilere devri hâlinde düşeceğini öngören hükümlerin 6102 Sayılı TTK'de bir karşılığının olmamasıdır.¹⁵¹ Böylelikle, sözleşmesini devreden acente, hem kendisinin yerine acentelik yapacak kişiden müşteri çevresi karşılığında belli bir miktar para alacak hem de müvekkilinden portföy tazminatı talep edebilecektir. Portföy tazminatının düzenlendiği TTK madde 122'nin 1-c bendinde hükme bağlandığı üzere hakkaniyet ölçüsünden de anlaşılacağı üzere, aynı müşteri çevresi sebebiyle hem devredilen acenteden hem

¹⁴⁹ Ayan, Özge, Acentenin Denkleştirme Talep Hakkı, Seçkin Yayınları, Ankara 2008, s. 133.

¹⁵⁰ Avrupa Birliği üyesi devletlere ait acenteliğe yönelik yasal düzenlemelerin yeknesaklaşması için 18.12.1986 tarih ve 86/653/AET sayılı Avrupa Birliği Yönergesi kabul edilmiştir. Avrupa Birliği üyesi devletlere işbu yönergeye uygun düzenlemeleri yapmak için 01.01.1990 tarihine dek süre verilmiştir (AET Yönergesi madde 22/1). Acentelerin portföy tazminatı Yönergenin 17. ila 19. maddeleri arasında düzenlenmiştir. Buna göre, üye devletlere 17/2 fıkrası uyarınca acenteye portföy tazminatı hakkı veya 17/3 fıkrasına göre acentenin uğrayabileceği zararın tazmini arasında seçim yaparak buna uygun düzenlemeler yapma hakkı tanınmıştır. Yönerge, acentenin sözleşmeden doğan hak ve borçlarını üçüncü bir kişiye devretmesi hâlinde portföy tazminatı hakkını kaybedeceğini öngörmektedir. (AET Yönergesi madde 18/1-c) Buna karşın 6102 Sayılı TTK'nin 122. maddesi böyle bir hükmü içermemektedir. TTK madde 122/5, denkleştirme talep hakkını acentelik ve benzeri sözleşmelerde uygulanabileceğini öngörmektedir ancak AET Yönetmeliği'nin böyle bir hükmü bulunmamaktadır. Öte yandan, TTK madde 122/1-b, acentenin ücret kaybı yaşamış olma şartını aramaktadır ancak AET Yönergesi, böyle bir şart aramamaktadır. (Yönetmeliğin İngilizce metni için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653>)

¹⁵¹ Ayan, s. 134.

de müvekkilden portföy tazminatı talep edilmesi hakkaniyete uygun değildir ve bu hak düşmelidir. Burada acentenin ya devrettiği acenteden ya da müvekkilinden portföy tazminatını talep etmesi gerekir.¹⁵²

TTK madde 122/5, portföy tazminatı talep hakkının uygulama alanını düzenlemekte ve eleştirilerin odağı olmaktadır. Hüküm, tek satıcılık ve benzeri inhisar hakkı tanınmış olan sürekli borç ilişkilerine uygulanacağını belirtir. Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun Yönergesine göre ise tek satıcılık ve sair sözleşmelere kıyasen uygulanmaktadır, bizim hukukumuzda uygulama kıyasen değil, doğrudandır. Fakat kanun lafzında geçen “tekel” kelimesi bu kapsamı kısıtlamıştır. TTK, acentelik sözleşmesinde tekel/inhisar hakkı kaldırılmış olsa da acentenin portföy tazminatı talep etmesine olanak tanır. TTK madde 122/5 hükmüne göre inhisar hakkı tesis edilmeyen sözleşmelerde portföy tazminatı veya denkleştirme talep hakkının engellenmesi söz konusudur. İlgili fıkra, hakkaniyete aykırı olması yönünden haklı eleştirilere hedef olmuştur.¹⁵³

4. UYGULAMA ALANI

a. ACENTELİK

Avrupa Ekonomik Topluluğu ve buna uygun olarak düzenlenen yabancı mevzuatta portföy tazminatı veya denkleştirme talebi hakkı, acenteye mahsus olarak düzenlenmiştir. Türk Ticaret Kanunu da bu kavramı acentelik başlığının altında hüküm altına alınmıştır.

Acente, TTK madde 122 uyarınca, şartları sağladığı hâlde portföy tazminatı etme hakkına sahiptir. Kanun, acentenin hangi iş kolunda faaliyet gösterdiğini veya aracı acente ya da âkit acente olup olmadığını; inhisar hakkının tesis edilip edilmediğini göz önüne almadan tüm acenteleri kapsar şekilde düzenlenmiştir.

¹⁵² Akın, İrfan, Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler, AÜHFD, C. 62, S.3, Ankara 2013, s. 620; Kaya, Mustafa İsmail, Acentelik Hukuku, 2. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2022, s. 360.

¹⁵³ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 891; Demir Gökyayla, s. 266; Kaya, s. 354; Kayıhan, s. 189.

b. TEK SATICILIK

Tek satıcılık da acentelik, franchise sözleşmeleri gibi tam iki tarafa sürekli borç yükleyen çerçeve bir sözleşmedir. Kanun koyucu da TTK madde 122/5 hükmü de tek satıcılık sözleşmesinin acentelik sözleşmesi ile benzerliğini kabul eder niteliktedir. Bu benzerlik, kanun lafzından anlaşılabilceği üzere, müvekkillerine yeni müşteri çevresi kazandırma açısından bir benzerlik içermektedir. Hüküm, tek satıcının hakkaniyete aykırılık teşkil etmediği takdirde sağlayıcısından portföy tazminatı talep etme hakkına sahiptir. Bu hüküm, tek satıcıya kıyasen değil doğrudan uygulanmaktadır.

Doktrindeki baskın görüş, tek satıcının portföy tazminatı talep etme hakkını ileri sürebilmesi için acente için aranmakta olan şartların yanı sıra, sağlayıcının dağıtım teşkilâtına katılmış olması ve sözleşmenin sona ermesinin ardından sağlamış olduğu müşteri çevresini sağlayıcıya devretmiş olması şartları da aranır.¹⁵⁴

Portföy tazminatı veya denkleştirme talebinin tek satıcıya uygulanabilmesi için TTK madde 122/5 hükmünde fazladan bir şart öngörülmediğinden, tek satıcı açısından aranan dağıtım teşkilâtına dâhil olmak ve sözleşmenin sona ermesinin ardından sağlamış olduğu müşteri çevresinden sağlayıcı yararına vazgeçmesi, portföy tazminatı talebi hakkının kullanımına engel olmamaktadır. Şartların sağlanmamış olmasına rağmen tek satıcıya portföy tazminatının ödenmesi, hakkaniyete aykırılık oluşturacaksa, tek satıcının bu talep hakkı düşer. Öte yandan, tek satıcının sözleşmenin sona ermesinin ardından sağladığı müşteri çevresinden sağlayıcı yararına vazgeçmemesi, müşteri bilgilerini sağlayıcıya devretmemesi durumunda portföy tazminatından indirim yapılmasına yol açması mümkündür.

¹⁵⁴ Ayan, s. 112; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 917; Demir Gökyayla, s. 255.

c. MARKA LİSANS

Lisans alan da tek satıcı ve franchise alanla benzer şekilde lisans verene ait bir markayı kullanarak kendi nam ve hesabına iş yapmaktadır. Böylelikle kendine maddi gelir elde etmenin yanı sıra lisans verene ait markanın reklamını yapmakta ve bu marka sayesinde lisans verene bir müşteri çevresi sağlamaktadır. Lisans alan ile lisans veren arasındaki sözleşme sona erdikten sonra da lisans veren, lisans alan tarafından sağlanan bu müşteri çevresi ile ticarî faaliyetlerine devam edecek ve bundan maddi bir gelir elde edecektir. Lisans alan da sözleşmenin sona ermesinden sonra, sağladığı bu müşteri çevresinden elde edebileceği gelirden mahrum kalacaktır. TTK madde 122/5 hükmü, marka lisans sözleşmelerine de uygulanabileceğinden, lisans alanın portföy tazminatı talep etmesi mümkündür.

Bir görüş, lisans alanın portföy tazminatını talep hakkını elde edebilmesi için TTK madde 122'de anılan şartların yanı sıra, tek satıcıda arandığı gibi dağıtım teşkilâtına katılmış olması ve sözleşmenin sona ermesinin ardından müşteri çevresini lisans verene devretmiş olması aranır.¹⁵⁵ Katıldığımız diğer bir görüşe göre ise, lisans alanın müşteri çevresinden lisans veren yararına el çekmemesi, portföy tazminatı talep hakkını düşürmez.¹⁵⁶ Gerçekten de, marka lisansını alan, lisans verenin markası altında bulunduğu tüm ticarî faaliyetlerde müşteriler lisans alan için değil altında hizmet verdiği marka için oradadır ve lisans veren hâlihazırda müşterilerden gelir elde etmektedir. Dolayısıyla lisans alanın müşteri çevresinden lisans veren lehine vazgeçip el çekmesi veya çekmemesi hâlinde lisans veren, markasına bağlanan müşterilerden kazanç elde etmeye devam etmektedir. Yine de lisans alan tarafından müşteri çevresine ait bilgilerin lisans verene teslim edilmemesi durumunda, talep edilecek portföy tazminatında hakkaniyetli olmak adına bir miktar indirim yapılması mümkündür.¹⁵⁷

Lisans alanın, lisans sözleşmesinde inhisar veya diğer bir söylem ile tekel hakkının bulunup bulunmaması TTK madde 122/5 kapsamında aranmaktadır ancak

¹⁵⁵ Kaya, s. 354.

¹⁵⁶ Karasu, Rauf, Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısına Göre Acentenin Denkleştirme Talebi, AÜHF D C.57, S.4, Ankara 2008, s. 313.

¹⁵⁷ Karasu, s. 313.

bu husus lisans alanın portföy tazminatı talep etmesine bir engel teşkil etmemektedir. Lisans alan ile lisans veren arasındaki sözleşmede inhisar hakkının tesis edileceğine yönelik bir kayıt olup olmaması önemli değildir. Esas olarak, lisans alana tahsis edilen bir yerin veya bölgenin varlığı inhisar hakkının kabul edilmesi açısından yeterlidir. Şayet lisans veren, lisans alanın faaliyet gösterdiği yer veya bölgede başka kişilerle de lisans sözleşmesi imzalamadıysa, bu durumda lisans alanın portföy tazminatı hakkının varlığından söz edilmesi mümkündür.¹⁵⁸

d. FRANCHISE

Çalışmanın daha önceki başlıklarında detaylıca incelendiği ve benzerliklerine değinildiği gibi, franchise sözleşmeleri, acente ve tek satıcılarla yapılan sözleşmeler gibi sürekli ve müşteri çevresini genişletme imkânı tanıyan sözleşmelerdendir. Bundandır ki, aranan şartların varlığı hâlinde franchise alanın da franchise verenden portföy tazminatı talep etme hakkının varlığı kabul edilir.¹⁵⁹

Franchise alan, franchise verenin markası altında ticarî faaliyetlerde bulunan, dağıtım teşkilâtına azamî seviyede katılan, dolayısıyla edindiği müşteriyi kendi şahsına değil çoğunlukla franchise verenin markasına bağlayan bir tacir yardımcısıdır. Franchise ilişkisinin sona ermesinin ardından edinilen yeni müşteri çevresi çoğunlukla franchise veren ile ticarî ilişkide bulunmaya devam eder. Franchise alanın, tek satıcıdan farklı olarak dağıtım teşkilâtına katılım ve müşteri çevresini devretme şartları aranmamalıdır, nitekim franchise ilişkisinin özünde bu şartlar genellikle sağlanır.¹⁶⁰

¹⁵⁸ Uzunallı, Sevilay, Marka Hukuku 2. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2021, s. 107.

¹⁵⁹ Gürzumar, s. 177; Kırca, s.199; İrge Erdoğan, s. 59; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 890; Karasu, s. 311-312; Ayan, s. 117; Yeniocak, s. 143; Şimşek, s. 296; Ayata, s. 124; Topçu, s. 152; Cantürk, s. 76.

¹⁶⁰ Karasu, s. 312; Kırca, s. 197; Gürzumar, s. 177.

B. FRANCHISE ALANIN PORTFÖY TAZMİNATI TALEP HAKKININ ŞARTLARI

Franchise alanın portföy tazminatı talep etme hakkı, TTK madde 122 kapsamında madden ve şeklen olmak üzere iki kategoride incelenen şartlara tâbidir. Şeklen aranan şartlar arasında sözleşmenin portföy tazminatını talep etmeye elverişli şekilde sona ermiş olması, portföy tazminatı talebinin sözleşmenin sona ermesinden sonraki bir yıl içinde ileri sürülmüş olması ve franchise alanın inhisar hakkına sahip olması vardır. Madden aranan şartları ise franchise alanın sözleşmenin sona ermesi ile gelir kaybına uğramış olması, franchise verenin sağlanmış olan müşteri portföyünden gelir elde edecek olması ve franchise alan tarafından öne sürülecek portföy tazminatı talebinin hakkaniyete aykırılık teşkil etmemesi oluşturmaktadır. Franchise alanın portföy tazminatına hak kazanması için anılan tüm bu şartların eksiksiz olarak bir arada bulunması gerekmektedir, herhangi biri veya birkaçının eksikliği hâlinde franchise alan portföy tazminatı talep hakkını öne süremeyecektir.

1. SÖZLEŞMENİN PORTFÖY TAZMİNATINA ELVERİŞLİ ŞEKİLDE SONA ERMESİ

a. SÖZLEŞMENİN KENDİLİĞİNDEN SONA ERMESİ

i. Belirli Süreli Sözleşmelerin Süresinin Dolması

Franchise sözleşmeleri, taraflarca hem ticarî hem de hukuken öngörülebilirlik sağlaması açısından genellikle belirli süreli olarak yapılmaktadır.¹⁶¹ Sözleşmelerde öngörülen sürelerin sonunda tarafların iradeleri doğrultusunda sözleşmenin uzatılabileceğine yönelik kayıtlar yine uygulamada sıkça karşımıza çıkmaktadır.¹⁶²

¹⁶¹ Yeniocak, s. 108; Gürzumar, s. 169; Kırca, s. 172.

¹⁶² İrge Erdoğan, s. 43; Gürzumar, s. 169; Yeniocak, s. 109; Kırca, s. 172; Şimşek, s. 221.

Sözleşmede öngörülen sürenin yaklaşmasına makul ve belirli olan bir süre önce taraflardan biri veya ikisi, sözleşme ile bağlı olmak istemediğini belirtmez ise sözleşmenin belirsiz süreli olarak uzadığı kabul edilir.¹⁶³ Öte yandan franchise sözleşmesinde belirli bir süre için uzayacağına dair kayıt bulunuyorsa, bu hâlde franchise sözleşmesi belirsiz bir süre için değil, belirli bir süre için uzayacaktır.¹⁶⁴

Franchise alan, şartları sağladığı takdirde, belirli süreli olarak akdedilen franchise sözleşmesinin süresinin dolması ile kendiliğinden sona ermesi durumunda portföy tazminatını talep edebilir.¹⁶⁵ Sözleşmede, sözleşmenin uzamasına dair bir kaydın bulunması veya tarafların iradeleri doğrultusunda belirsiz süreli olarak yenilenmesi hâlinde franchise alanın portföy tazminatını talep hakkından söz edilemez. Uzatma kaydı içeren sözleşmelerde ise taraflardan birinin sözleşme ile bağlı kalmamak istemesi durumunda sözleşmenin uzaması söz konusu olmayacağı için franchise alanın portföy tazminatı talep hakkına bir zarar gelmeyecektir. Aynı durum sözleşmenin belirsiz süreli olarak uzatılması yönünde taraflardan biri tarafından yöneltilen teklife diğer tarafın olumsuz cevap vermesi hâlinde de geçerli olacaktır.

ii. Taraflardan Birinin Ölmesi, Kısıtlanması Veya İflâsı Durumu

Kanunda tanımlanmamış veya diğer bir söylemle isimsiz bir sözleşme olan franchise sözleşmelerinde taraflardan birinin ölümü hâlinde bu sözleşmenin sona erip ermeyeceği hususu belirsizdir. Doktrinadaki baskın görüş, acentelik sözleşmesinin sona ermesini hükme bağlayan TTK madde 121/3 fıkrasının atfıyla TBK madde 513 ile uygun olduğu kadar franchise sözleşmelerine de uygulanabileceğini ileri sürmektedir.¹⁶⁶ TBK madde 502/2 fıkrası, vekaletle ilişkin hükümlerin isimsiz işgörme sözleşmelerine uygulanabileceğini öngörmüştür. Franchise sözleşmelerinin de bir işgörme sözleşmesi olması nedeniyle acentelik hükümlerinin uygulanmasına gerek olmaksızın TBK madde 502/2 hükümlerini

¹⁶³ Kırca, s. 172; Ayan, s. 149; Ayata, s. 114; Şimşek, s. 221; Topçu, s. 141; Gürzumar, s. 169.

¹⁶⁴ Eren, s. 998; Şimşek, s. 222.

¹⁶⁵ Ayan, s. 148; Kayıhan, s. 186; Cantürk, s. 86; Sak, s. 200.

¹⁶⁶ Yeniocak, s.107; Şimşek, s. 223; İrge Erdoğan, s. 44.

uygulanabileceği söylenebilir. Fakat biz, TBK madde 513'ün kıyas yoluyla uygulanması gerekir.

Vekâlet sözleşmelerinde, TBK madde 513/1 hükmü gereğince vekilin veya müvekkilin ölümü hâlinde, aksi bir hüküm bulunmadıkça veya işin mahiyetinden aksi anlaşılacakça, sözleşme sona ermiş kabul edilecektir. Bu hüküm, uygun olduğu kadarıyla franchise sözleşmelerine de uygulanabilir. Böylelikle franchise alanın özellikle kendisi ön plana çıktığı için, gerçek kişi franchise alanın ölümü, sözleşmede aksi yönde kayıt içermediği hâllerde sözleşmeyi sona erdirir.¹⁶⁷ Öte yandan franchise verenin ön plana çıkan unsuru şahsı değil kurduğu franchise organizasyonu olduğundan, ölümü hâlinde mirasçuları tarafından franchise organizasyonunun devam ettirilmesi yönünde irade beyanları, sözleşmenin sona ermesini gerektirmez.¹⁶⁸

Doktrinde taraflardan biri hakkında gaiplik kararının verilmesi de ölüm gibi sonuçlar doğuracağından, sözleşmeye de ölüme dayalı sonuçların uygulanması gerektiği öne sürülmektedir.¹⁶⁹

Franchise ilişkilerinde taraflardan birinin ticaret ortaklığı olması muhtemeldir ve gerçek kişilerde ölüm hâlinde uygulanacak sonuçlar, şirketlerin de tüzel kişiliklerinin sona ermesi hâlinde uygulanacaktır. Şirketlerin tüzel kişiliklerinin son bulması tasfiye sürecinin sona erip ticaret sicilinden terkin olmak ile tamamlanacağından, TBK madde 513/1 hükmünün franchise sözleşmelerine uygulanması bazı sorunlara yol açabilir. Gerçek kişi franchise alanın öldüğü durumda mirasçılarının portföy tazminatı talep etmesi mümkündür ancak tüzel kişi franchise alanın ticaret sicilinden terkin olması hâlinde portföy tazminatını talep hakkını ileri sürmesi mümkün değildir.

Kanaatimizce, tarafların akdettiği franchise sözleşmesinin, tüzel kişi franchise alanın sona ermesini gerektiren sebebin gerçekleşmesi ile kendiliğinden son bulacağını kabul etmek gerekir. Fakat franchise alanın tamamlaması gereken

¹⁶⁷ Altınok Ormancı, s. 86; İrge Erdoğan, s. 44; Cantürk, s. 87; Ayata, s. 115; Şimşek, s. 223; Kırca, s. 186; Tunçomağ, s. 1154.

¹⁶⁸ Cantürk, s. 87; Altınok Ormancı, s. 86; İrge Erdoğan, s. 44; Ayata, s. 115; Kırca, s. 186; Eren, s. 1001; Gürzumar, s. 174; Topçu, s. 144.

¹⁶⁹ İrge Erdoğan, s. 45; Şimşek, s. 224.

siparişler veya elinde kalan malları tüketmesini gerektiren hâllerde franchise ilişkisinin en azından bu işlerin tamamlanmasını gerektirecek kadar sürdüğü kabul edilmelidir. Franchise veren, franchise alanın tamamlaması gereken siparişler veya franchise alanın elinde kalan mallar varken sözleşmeyi haklı sebeple feshetme yoluna gitmişse, franchise alanın tasfiye sürecine destek olmak, varsa mallarını geri almak yükümlülüğü altına girecektir.

Kısıtlanma durumunda ise franchise alan ve franchise veren için ikili bir ayrım söz konusu olabilir. Franchise alanın şahsı ön planda olduğundan, ölüme olduğu gibi kısıtlanmasında da sözleşmede aksine bir kayıt bulunmadığı durumlarda sözleşme kendiliğinden sona erer.

b. SÖZLEŞMENİN SONA ERDİRİLMESİ

i. Sözleşmenin İkale Sözleşmesi ile Sona Ermesi

İkâle sözleşmeleri, tarafların aralarındaki borç ilişkisini karşılıklı ve birbirlerine uygun irade beyanları ile kısmen ya da tamamen sona erdirme amacıyla yaptıkları bir sözleşme türüdür.¹⁷⁰ İki tarafa sürekli borç doğuran bir sözleşme olan franchise sözleşmelerine de ikâle sözleşmelerinin uygulanması mümkündür.¹⁷¹

İkâle sözleşmesi ile sona eren bir franchise ilişkisinde franchise alanın portföy tazminatı talep edebilmesi hususunda farklı görüşler mevcuttur. Bir görüşe göre, ikâle sözleşmesi ile son bulan bir ilişkide taraflar birbirlerine herhangi bir talepte bulunamayacaktır.¹⁷² Fakat taraflar ikâle sözleşmesini hazırlarken sözleşmede bulunmasını istedikleri kayıtlara yönelik irade beyanlarını diğer tarafa ileteceklerdir, dolayısıyla aralarında akdettikleri ilk sözleşmenin sona ermesine ilişkin taleplerini hükme bağlayan maddelerin ikâle sözleşmesinde bulunması mümkündür.¹⁷³ Nitekim franchise ilişkisini sona erdirecek ikâle sözleşmesinde bir portföy tazminatı hükme bağlanmış ise franchise alanın bu hakkını talep etmesi söz

¹⁷⁰ Eren, s. 1409; Sak, s. 254; Cantürk, s. 107.

¹⁷¹ İrge Erdoğan, s. 49; Şimşek, s. 226.

¹⁷² Ayan, s. 153.

¹⁷³ Ayan, s. 154.

konusu olacaktır. Şayet böyle bir madde mevcut değilse, portföy tazminatı talep hakkının varlığından söz edilemez.¹⁷⁴

ii. Olağan Fesih

Belirsiz süreli borç ilişkilerinde, belli bir süre önceden ihtar etmek şartıyla, bir sebep aranmaksızın ileriye dönük etki doğuran sona erdirmeye olağan fesih denir. Acente, tek satıcı gibi sürekli borç doğuran sözleşmelerde olduğu gibi franchise ilişkilerinde de tarafların açıkça kararlaştırması hususu aranmadan uygulanabilmektedir.

Uygulamada akdedilen franchise sözleşmelerinde çoğunlukla olağan feshe dair bir kaydın yanı sıra fesih sürelerine ilişkin de kayıtlar mevcuttur. Bu kayıtların olmadığı hâllerde uygun düştüğü kadarıyla anılan diğer sözleşmelere ilişkin olağan fesih süreleri kıyas yoluyla franchise sözleşmelerine de uygulanabilir. Türk Ticaret Kanunu madde 121’de acentelik sözleşmelerinde taraflara üç aylık bir ihtar süresi öngörerek olağan fesih imkânı tanınmıştır. Bu sürenin genellikle beş yıllık süreler ile akdedilen ve tarafların yüksek miktarlarda yatırımlarda bulunduğu franchise sözleşmelerine kıyas yoluyla uygulanması mümkündür ancak üç aylık bir ihtar süresinin oldukça az bir süre olduğu doktrinde kabul görmektedir.¹⁷⁵ Dolayısıyla TBK madde 640’ta adi ortaklığa uygulanacak en az altı aylık ihtar süresinin franchise sözleşmelerine uygulanmasının daha uygun olacağı savunulmaktadır.¹⁷⁶ Ancak belirtmek isteriz ki uygulamada genellikle franchise sözleşmelerinin sona erdirilmesi için 3 aylık bir fesih ihbar süresine yer verilmektedir.

Olağan fesih yoluna gidildiğinde sözleşme sona ermiş olacaktır ve portföy tazminatı için sözleşmenin sona ermiş olma şartı sağlanacaktır. Fakat dikkatlerden kaçmamalıdır ki olağan fesih için gereken ihtar süresince sözleşme hâlen sona

¹⁷⁴ Sak, s. 256; Ayan, s. 154; Cantürk, s. 89; Uzunallı, Sevilay, Sözleşmeyi Fesheden Acentenin Denkleştirme İstemine Hak Kazanması, Ticaret ve Fikri Mülkiyet Dergisi, C.5, S.1, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Ankara 2019, s. 119.

¹⁷⁵ Şimşek, s. 232; Gürzumar, s. 171.

¹⁷⁶ Kırca, s. 177; İrge Erdoğan, s.47.

ermemiştir ve franchise alanın müşteri çevresinden faydalanmaya devam etmektedir ve dolayısıyla bu süre dahilinde portföy tazminatı talep edemeyecektir.

iii. Olağanüstü Fesih

Olağanüstü fesih, sürekli borç doğuran sözleşmeleri süresinden önce ileriye dönük sona erdirmeye yarayan bir fesih türü olarak tanımlanmaktadır.¹⁷⁷ Olağanüstü fesih hakkını kullanan tarafın, sözleşme ile kendisine ait olan yükümlülükleri ifa etmesinin beklenmesinin dürüstlük kuralına aykırı olduğu hâllerde sözleşme ile bağlı kalmak istemediğini belirttiği tek taraflı irade beyanı olarak açıklanır.¹⁷⁸ Taraflar, belirli süreli veya belirsiz süreli olması fark etmeksizin ileriye yönelik olmak üzere ve derhâl olağanüstü fesih yoluna başvurma hakkına sahiptir.¹⁷⁹ Franchise ilişkilerinde de sözleşmede buna dair bir kayıt olmaması hâlinde dahi taraflardan biri sözleşmenin kendisi için çekilmez bir hâl alması durumunda sözleşmeyi derhâl feshetme imkânına sahiptir.¹⁸⁰

Franchise alanın olağanüstü fesih hakkını kullanması ve bu sebeple sözleşmenin uygun şekilde sona erdiğinin kabul edilip portföy tazminatı talep hakkını ileri sürebilmesi için franchise verenin olağanüstü feshi haklı kılacak bir fiilinin varlığı aranır.¹⁸¹ Haklı kılabilecek fiilin varlığı konusundaki kıstas, söz konusu fiilin ortalama bir insan nezdinde bu feshe neden olup olmayacağıdır.¹⁸²

Franchise alan için birden fazla haklı sebep sayılabilir. Franchise ilişkisine kıyas yoluyla uygulanan acentelik ilişkilerinde kabul edilen haklı sebepler arasında asli borçların ifa edilmemesi, acentenin yetkili olarak kabul edildiği yerin veya bölgenin daraltılması, makul olmayan periyotlarda rapor veya bilgi istenmesi gibi sebepler sayılmaktadır. Acenteye olağanüstü fesih için haklı sebep tanıyan bu hâller

¹⁷⁷ Şimşek, s. 240; İrge Erdoğan, s. 49; Kayıhan, s. 244; Kırca, s. 181; Altınok Ormancı, s. 93.

¹⁷⁸ Eren, s. 1410; Kırca, s. 181; Kayıhan, s. 244; Altınok Ormancı, s. 390; Ayata, s. 119; Şimşek, s. 240; Cantürk, s. 110; Ayan, s. 46; İrge Erdoğan, s. 48.

¹⁷⁹ Kaya, s. 313; Ayhan/ Çağlar, s. 532; Ayan, s. 46.

¹⁸⁰ Gürzumar, s. 172; Yeniocak, s. 110; Kırca, s. 181.

¹⁸¹ Şimşek, s. 301; Kayıhan, s. 186.

¹⁸² Karasu, s. 305; Kırca, s. 182; Yeniocak, s. 110; Sak, s. 242; İrge Erdoğan, s. 48; Şimşek, s. 243; Ayata, s. 121; Gürzumar, s. 172.

franchise alan için de geçerli olacağı doktrinde kabul görmektedir.¹⁸³ Ayrıca franchise verenin asli edimlerinden biri olan gayrimaddi unsurları kullandırma borcunu ifa etmekten imtina etmesi de franchise alan nezdinde olağanüstü fesih hakkını kullanmak için haklı sebep teşkil etmektedir.¹⁸⁴

Franchise verenin olağanüstü fesih hakkını kullanması için franchise alanın kusurunun bulunması ve olağanüstü fesih hakkını kullanması için dayandığı sebebin haklı olması gerekmektedir. Böylelikle franchise alanın portföy tazminatını talep hakkından söz edilemeyecektir.¹⁸⁵

Bilgi verme yükümlülüğüne aykırı davranışlar, franchise veren tarafından verilen talimatlara uymamak, franchise organizasyonunun işleyişine dâhil olmamak veya zarar vermek, franchise veren tarafından sağlanan gayrimaddi unsurların kullanılmaması, sır saklama yükümlülüğünü ihlal etmek, rekabet yasağını ihlal etmek gibi durumlar franchise veren açısından olağanüstü fesih için haklı sebep teşkil etmektedir.¹⁸⁶

Franchise sözleşmelerinde tarafların bazı sebepleri olağanüstü fesih için haklı sebep kabul etmesi mümkündür fakat sözleşmede anılan bu sebeplerden biri veya birkaçı gerçekleştikten ve kusursuz veya daha az kusurlu olan tarafın bu sebebin gerçekleştiğini öğrendikten sonra makul bir süre içerisinde sözleşmeyi feshetmesi gerekir.¹⁸⁷

Franchise alan veya franchise verenin olağanüstü fesih haklarını kullandığı ve iki tarafın da birbirlerinin kusurlu davranışlarını öne sürdüğü ihtilaflarda ilk kusurlu davranışın hangi taraf tarafından yapıldığının tespiti portföy tazminatı açısından önemlidir. Şayet iki tarafın da kusurlu davranışları varsa ve portföy tazminatının varlığından söz ediliyorsa, hakkaniyet gereği bu tazminattan indirim yapılması gerekecektir.

¹⁸³ Poroy/ Yasaman, s. 281; Karasu, s. 305.

¹⁸⁴ Yeniocak, s. 60; Şimşek, s. 250.

¹⁸⁵ Ayhan/ Çağlar, s. 536; Ayata, s. 125; Şimşek, s. 301; Karasu, s. 290.

¹⁸⁶ Gürzumar, s. 156; Kırca, s. 184; Şimşek, s. 248-249; Ayata, s. 132; Kaya, s. 334; Karasu, s. 306.

¹⁸⁷ Yeniocak, s. 111; Gürzumar, s. 174.

c. SONA ERMEYE İLİŞKİN BAZI ÖZEL DURUMLAR

i. Sözleşmenin veya İşletmenin Üçüncü Kişiye Devri

TBK madde 205/1 sözleşmenin devrini sözleşmeyi devreden ve devralan ile sözleşme ile bağlı kalan arasında yapılan ve devreden tarafın bu sözleşmeden doğan taraf sıfatı, hak ve borçlarını devralan tarafa aktardığı sözleşme olarak tanımlamaktadır. Sadece devreden ve devralan tarafların değil, aynı zamanda sözleşme ile bağlı kalacak tarafın da rızasının arandığı bu sözleşmeye dair şekil şartı, devredilen sözleşmenin şekli ile aynıdır.

Türk Borçlar Kanunu'nun anılan hükmü, franchise sözleşmelerinin de devredilebilmesine olanak tanımaktadır. Dolayısıyla franchise alan, üçüncü bir kişiye franchise sözleşmesini devretmek isterse franchise verenin de rızasının alınması şarttır. Böylelikle franchise alan açısından franchise ilişkisi sona ererek, devralan üçüncü kişi bu sözleşmede franchise alana tanınan tüm hak ve borçların tarafı olacaktır.

İşletmenin devri hâlinde, külli halefiyet ilkesi uyarınca ticarî işletmenin devredilmesi, sözleşmelerin de devrini beraberinde getirmektedir, dolayısıyla franchise alanın, işletmesini üçüncü bir kişiye devretmesi hâlinde franchise sözleşmesini de devredecektir. Sözleşmenin devri durumundan farklı olarak ticarî işletmenin devri hâlinde sözleşmede kalan tarafın rızasının alınmasına gerek yoktur. Franchise alan, franchise verenin rızasını almak zorunda kalmadan işletmesini ve buna bağlı olarak franchise sözleşmesini üçüncü bir kişiye devredebilme imkanına sahiptir. Böyle bir durum karşısında franchise veren, bu durumu sözleşmede hüküm altına almamış olsalar bile sözleşmeyi haklı sebeple feshetme yoluna başvurabilir.

Franchise alan, devreden taraf sıfatı ile devralan taraftan müşteri çevresi nedeniyle bir miktar para aldıysa, bu durumda franchise verenden portföy tazminatını talep etmesi hakkaniyete aykırı olacağından, portföy tazminatı hakkının düştüğü kabul edilir. Öte yandan eğer devralan taraftan müşteri çevresine dair

herhangi bir ücret almadıysa portföy tazminatını franchise verenden talep etmesi mümkündür.¹⁸⁸

ii. Sözleşmenin Kısmen Sona Ermesi

Kısmen sona erme anlatımından, franchise alanın ticarî faaliyetlerini sürdürdüğü yer veya bölgenin veya kendisine tahsis edilen müşteri portföyünün daraltılması anlaşılmalıdır. Kısmen sona erme tarafların kısmen ikâle sözleşmesiyle veya franchise sözleşmesine eklenecek bir madde ile franchise verene tanınacak bir yetki ile yapılabilir.¹⁸⁹

Kısmen sona erme hâlinde franchise alanın portföy tazminatı talebini öne sürüp süremeyeceği hususunda ikili bir ayrım vardır. Franchise sözleşmesi, ikâle yoluyla kısmen sona ermişse, portföy tazminatı hakkında söz edilemez, zira taraflar birbirlerine karşı öne sürecekleri hakları ve birbirlerine olan borçlarından feragat etmiş sayılacaklardır.

Sözleşmenin franchise veren tarafından kısmen sona erdirilmesi hâlinde ise franchise alanın portföy tazminatı talebini ileri sürmesi mümkündür. Burada kısmen sona erme durumunda daraltılan yer veya bölgenin ya da müşteri çevresinin önemli oranda olması şartı aranacaktır.¹⁹⁰

¹⁸⁸ Kaya, s. 359; Cantürk, s. 119; Karasu, s. 308; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 880.

¹⁸⁹ Ayan, s. 166; Kaya, s. 360; Karasu, s. 291.

¹⁹⁰ Karasu, s. 291; Kaya, s. 360.

2. FRANCHISE VERENİN SAĞLANAN MÜŞTERİ ÇEVRESİNDEN GELİR ELDE ETMESİ

a. FRANCHISE ALANIN YENİ MÜŞTERİLER EDİNMESİ

Bir ticarî işletmenin pazarladığı mal veya hizmeti satın alan kişiler müşteri kabul edilmektedir. Kişinin müşteri sayılması için mutlaka sözleşmenin bir tarafı olması gerekir, pazarlanan mal veya hizmeti satın almayan kişilere müşteri denmesi mümkün değildir.¹⁹¹ Müşterilerin ticarî işletmeler için önemi tartışılmaz derecede yüksektir, işletmede bulunan pazarlanmaya hazır mal veya hizmetleri, işletme için maddi gelir hâline getirenler de yine müşteriler olmaktadır.

TTK madde 122/1-a bendi, kanun metninde yeni müşteri adı verilen kavramı kullanmıştır. Yeni müşteri, franchise alan henüz bu sıfatla ticarî faaliyetine başlamamışken franchise organizasyonu dâhilindeki diğer herhangi bir işletmeden mal veya hizmeti satın almamış kişiler olarak tanımlanmaktadır.¹⁹² Franchise alanın sağladığı müşteri portföyünün niceliği kadar niteliği de önem arz etmektedir. Şöyle ki, franchise alan tarafından sağlanan satın alım hacmi ve sıklığı yüksek olan tek bir müşteri dahi franchise verenden portföy tazminatını talep etmesini sağlayabilmektedir.¹⁹³

Franchise ilişkisinin oluşmasından önce de franchise verenden veya bir başka franchise alan ile çalışan müşterilere eski müşteri denmektedir ve kural olarak franchise alanın eski müşteriler nedeniyle portföy tazminatı talep etmesi mümkün değildir. Şayet eski müşteriler uzun süredir herhangi bir mal veya hizmeti satın almamakta ise ve franchise alanın çabaları sayesinde tekrar ticarî ilişkilerin kurulması gerçekleştiyse bunlar da yeni müşteri olarak kabul edilecektir.¹⁹⁴ Doktrinde ayrıca franchise alanın eski müşteriler ile yeniden ticarî ilişkileri

¹⁹¹ Ayan, s. 167.

¹⁹² Demir Gökyayla, s. 268; Kaya, s. 361; Şener, s. 395; Ayan, s. 168; Sak, s. 258.

¹⁹³ Ayan, s. 168.

¹⁹⁴ Kaya, s. 361; Karasu, s. 293; Ayan, s. 170; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s.204; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 880; Demir Gökyayla, s. 268; Kayıhan, s. 187.

oluşturması durumunun yanı sıra eski müşterilerce satın alınan mal veya hizmetin hacminin veya çeşitliliğinin artması hususu da yeni müşteri gibi sonuç doğurması gerektiği ileri sürülmektedir.¹⁹⁵

Franchise alanın portföy tazminatı talep hakkını kullanabilmesi için, sağlanan müşterilerin franchise ilişkisinin sona ermesinin ardından franchise veren ile veya bir başka franchise alan ile ticarî ilişkilerini sürdürmesi gerekmektedir.¹⁹⁶ Bu tanıma uyan sadık müşterilerin de yeni müşteriler ile birlikte portföy tazminatının hesaplanmasında dikkate alınması gerekmektedir. Portföy tazminatının hesaplanmasında sadık müşteriler, franchise alan tarafından kazandırılan yeni müşterilerin yanı sıra sadık müşterilerin çeşitli iletişim yolları ile kazandırdığı yeni müşteriler bir arada değerlendirilmelidir. Kazandırılan yeni müşterinin franchise alan tarafından veya sadık müşteri tarafından kazandırılmış olmasının portföy tazminatı hakkına herhangi bir olumsuz etkisi yoktur.¹⁹⁷

Bir müşterinin sadık müşteri olup olmaması, franchise alanın pazarladığı mal veya hizmeti satın almasının yanı sıra bu satın alımların belli bir sayıda veya hacimde olmasının önemi yoktur, bu husustaki kriter yapılan işin mahiyetinden anlaşılmalıdır.¹⁹⁸

b. FRANCHISE VERENİN ÖNEMLİ ÇIKARLAR ELDE ETMESİ

Portföy tazminatı hakkının ileri sürülebilmesi için franchise verenin, franchise alan tarafından kazandırılmış olan yeni müşteriler ve sadık müşterilerden önemli çıkarlar elde etmesi gerekmektedir. Bu çıkarın elde edilebilmesi için franchise veren doğrudan kendisi müşteriler ile ticarî ilişkiler kurar ya da müşterilerin bulunduğu yer veya bölgede hizmet vermesi için bir başka franchise alan ile franchise sözleşmesi akdeder. Müşteriler ile doğrudan ticarî ilişkiler kurması ve yapılacak satın alımlar franchise verenin kendisine maddi gelir sağlayabileceği gibi

¹⁹⁵ Sak, s. 258; Kaya, s. 361; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 881; Ayan, s. 170; Karasu, s. 293; Cantürk, s. 123; Şener, s. 396; Demir Gökyayla, s. 268.

¹⁹⁶ Ayan, s. 171; Kayıhan, s. 187; Karasu, s. 293; Kaya, s. 365; Demir Gökyayla, s. 269.

¹⁹⁷ Sak, s. 262; Karasu, s. 293; Kaya, s. 362; Ayan, s. 173.

¹⁹⁸ Karasu, s. 294; Ayan, s. 172; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 881; Kaya, s. 366.

aynı yer veya bölge için bir başka franchise alan ile sözleşme akdetmesi ve dolayısıyla bu müşterilerin yeni franchise alana bir ciro sağlaması; franchise alanın da cirosunun belli bir oranını franchise verene periyodik olarak ödemesi durumu da yine franchise verenin müşteri çevresinden menfaat elde etmesini somutlaştırır. Sadece gelir elde etmesine yaramak dışında franchise alanın sağladığı müşterilerin yokluğu hâlinde işletmenin çok daha fazla zarar edeceği veya daha az ciro kaydedeceği anlaşılması da yine franchise veren için bir menfaat sağladığına işarettir.¹⁹⁹

Franchise veren tarafından bu çıkarın elde edilip edilmediği hususunun artık franchise ilişkisinin bir tarafı olmayan eski franchise alan tarafından bilinmesi beklenemez. Portföy tazminatına konu edilen çıkar, olasılık dahilinde franchise verenin elde ettiği veya edebileceği çıkarlardır, esas önemli olan bu ihtimalin varlığı olmaktadır.²⁰⁰

3. FRANCHISE ALANIN GELİR KAYBI YAŞAMASI

TTK madde 121/1'in b bendinde portföy tazminatı için aranan şartlardan biri de franchise alanın franchise ilişkisinin sona ermesinden ötürü gelir kaybı yaşamasıdır. Franchise alanın temel ticarî faaliyeti franchise verenden mal veya hizmet karşılığı bir miktar ücret ödemek ve satın aldığı bu mal veya hizmeti müşterilere pazarlayarak aradaki farkı elde etmek olduğundan, franchise ilişkisinin sona ermesi nedeniyle kendi müşteri çevresi ile ticarî ilişkiler kuramayacak ve dolayısıyla gelir kaybına uğrayacaktır.

Gelir kaybına uğrayan franchise alanın mahrum kaldığı gelirin hesabına sadece yeni müşteriler ve sadık müşteriler tarafından sağlayabileceği gelir dahil edilir.²⁰¹ Doktrinde, mahrum kalınan gelir hesaplanırken franchise alanın son 12 aylık periyotta yeni ve sadık müşterilerden elde etmiş olduğu gelirin esas alınacağı

¹⁹⁹ Badak Aybar, Zehra, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 24, İstanbul 2013, s. 184; Kaya, s. 368; Ayan, s. 177.

²⁰⁰ Badak Aybar, s. 185; Sak, s. 265; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 882; Karasu, s. 296; Ayan, s. 179; Kayıhan, s. 187; Kaya, s. 368.

²⁰¹ Ayan, s. 184.

savunulmaktadır.²⁰² Şayet franchise sözleşmesi, 12 aydan kısa bir süre için ayakta kaldıysa franchise alanın sözleşme süresi dahilinde elde ettiği gelir, sözleşmenin ayakta kaldığı ay sayısına bölünerek çıkan sonucun 12 ile çarpılması ile 12 aylık gelir tahmini elde edilmektedir.²⁰³

Franchise alanın, franchise ilişkisinin sona ermesi ile üstündeki yükümlülüklerden sayılan birtakım masrafları ödemekten kurtulmuş olması da olasıdır. Hakkaniyet ilkesi gereği franchise alanın ödemesi gereken bu masraflar, hesaplanmış olan mahrum kalınan gelirden düşülmektedir.²⁰⁴

4. PORTFÖY TAZMİNATININ ÖDENMESİNİN HAKKANİYETE UYGUN OLMASI

Portföy tazminatının ödenmesi için hakkaniyetin varlığı, sayılmış olan diğer şartların varlığından sonra aranmakta olan, diğerlerinden bağımsız bir koşuldur.²⁰⁵ Diğer tüm şartların varlığından söz edilse dahi, franchise alana portföy tazminatının ödenmesi hakkaniyete aykırılık teşkil edecekse, franchise alanın bu talebinin reddedilmesi gerekmektedir.²⁰⁶

Franchise alan, franchise sözleşmesinin süresinin dolması nedeniyle sona eren franchise ilişkisinin sonunda kural olarak portföy tazminatını talep edebilmektedir. Şayet franchise alan kusurlu ve yükümlülüklerini ihlâl eden davranışlarına karşın franchise sözleşmesini haklı bir sebep ile feshetmemiş ve franchise verenin sözleşmenin sona erme tarihini beklediği varsayımda, hakkaniyet gereğince bu durumda franchise alana portföy tazminatının ödenmemesi gerekmektedir.²⁰⁷

Franchise alanın, hastalık veya düşkünlük durumu nedeniyle franchise sözleşmesini tek taraflı irade beyanı ile sona erdirmesi hâlinde TTK madde 122/3

²⁰² Badak Aybar, s. 186; Kaya, s. 374; Karasu, s. 298; Ayan, s. 197.

²⁰³ Ayan, s. 187.

²⁰⁴ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 884; Kaya, s. 374; Ayan, s. 187.

²⁰⁵ Demir Gökyayla, s. 278; Kayıhan, s. 188; Karasu, s. 299; Ülgen/ Helvacı/Nomer Ertan, s. 883; Ayan, s. 191.

²⁰⁶ Uzunallı, s. 116; Kaya, s. 374; Badak Aybar, s. 186; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 883; Sak, s. 267; Demir Gökyayla, s. 278.

²⁰⁷ Ayan, s. 191.

hükmü gereğince talep ettiği portföy tazminatının reddedilmesi gerekmektedir. Franchise sözleşmeleri, franchise alanın franchise veren tarafından sözleşmenin feshedilmesini haklı gösterir bir sebep olmaksızın feshetmesi hâlinde franchise alanın portföy tazminatı talebini kullanması mümkün olmayacaktır.

Portföy tazminatının bir şartı olan hakkaniyet ilkesine uygunluk, aynı zamanda ödenecek bedelin indirilmesi veya arttırılması işlevlerine de sahiptir.²⁰⁸ Hakkaniyet denetimi neticesinde franchise verenin güçlü ve tanınır bir markasının olması, franchise alan yararına fazlaca reklam gideri yapması gibi hususlar, ödenecek portföy tazminatında indirim neden olabilmektedir.

Öte yandan, franchise alanın kişisel yaşamı, çocuklarının sayısı veya öğrenim görmekte olduğu okulun bilgisi gibi sözleşme ile ilgisi olmayan hususlar hakkaniyet denetimi yapılırken dikkate alınmayacaktır.²⁰⁹

5. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN BİR YIL İÇİNDE ÖNE SÜRÜLMESİ

TTK madde 122/4 fıkrası gereğince portföy tazminatı talebinin, franchise alan tarafından franchise ilişkisinin sona ermesinin ardından bir yıl içinde öne sürülmesi gerekmektedir. Kanun maddesinin gerekçesinde adalet temeline dayanmış bir hüküm olduğunu belirterek bir yılı aşan süreler dahilinde portföy tazminatı talebini öne sürmenin hükmün amacına aykırılık edeceği fikriyle bir yıllık bir sınırlama getirmiştir.

Doktrinde bazı yazarların hükmün esas amacının, taraflar arasında bulunan sözleşme ilişkisinin tasfiye sürecine hız kazandırılması olduğu ileri sürülmektedir.²¹⁰

Bazı yazarlara göre, portföy tazminatı talep hakkı yenilik doğuran bir haktan ziyade bir alacak hakkıdır ve alacak haklarının hak düşürücü süreye tâbi olması

²⁰⁸ Ayan, s. 192; Sak, s. 267; Uzunallı, s. 116; Kaya, s. 375; Karasu, s. 300; Demir Gökyayla, s. 278; Şener, s. 396.

²⁰⁹ Şener, s. 396; Karasu, s. 300; Ayan, s. 199; Demir Gökyayla, s. 278; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 884.

²¹⁰ Kaya, s. 381; Ayan, s. 223.

Türk hukuk sistemine aykırıdır.²¹¹ Buna göre, franchise alanların portföy tazminatı taleplerini bir yıllık süre dahilinde öne sürmelidir ancak bu sürenin zamanaşımı süresi olduğu kabul edildiği varsayımında acenteler için uygulanan beş yıllık zamanaşımı süresi ile uyuşmadığını belirtmektedir. Anılan yazar, kanun maddesinde yazılan bir yıllık sürenin, madde metninden kaldırılarak portföy tazminatı taleplerinin beş yıllık süre içinde öne sürülmesini tavsiye etmektedir.

Diğer bir görüşe göre ise, kanunda öngörülen bir yıllık süre aynen ayıp ihbarında olduğu gibi bir nevi ihbar süresi niteliği göstermektedir.²¹²

Türk Borçlar Kanunu madde 147/5 fıkrası gereğince acentelik sözleşmesi alacakları beş yıllık bir zamanaşımı süresine tâbidir, fakat portföy tazminatı için başka bir durumu ortaya çıkarmak hâlihazırdaki sistemin işleyişine zarar verecektir. Öte yandan, franchise alan için öngörülen bir yıllık sürenin geçmesi hâlinde, portföy tazminatı talep hakkının dava edilebilirliği değil hakkın tamamı varlığını yitirecektir. Zamanaşımı süresini durduran ve kesen nedenler, portföy tazminatını talep hakkı ile uyuşmamaktadır. Bundandır ki, anılan bir yıllık sürenin zamanaşımı süresi olarak sayılması kabul edilemezdir.

Doktrindeki baskın görüş, bizim de katıldığımız üzere, bir yıllık sürenin hak düşürücü süre niteliğinde olduğudur.²¹³ Portföy tazminatı talebinin öne sürülmesi ise herhangi bir şekil şartına bağlanmamıştır.²¹⁴ Franchise alan, öne sürdüğü portföy tazminatı talebinde herhangi bir miktar beyan etmek zorunda değildir, iletilen talepten bu tazminatın istendiğinin açıkça anlaşılması yeterli olacaktır.²¹⁵

Portföy tazminatı talebi, kural olarak franchise ilişkisinin son bulmasından sonra öne sürülmesi gereken bir haktır. Fakat sözleşme ilişkisinin ne zaman son bulacağı kesin olarak bilindiği durumlarda, sözleşme hâlen ayaktayken de öne sürülebilir.²¹⁶ Franchise alanın veya franchise verenden biri olağan fesih yoluna

²¹¹ Ayan, s. 223-224.

²¹² Şahin, Adem, Acentelik Sözleşmesinin Sona Ermesi Hâlinde Denkleştirme İstem Hakkı, MÜHF HAD, C.22, S.3, İstanbul 2016, s.2539.

²¹³ Poroy/ Yasaman, s. 265; Ayhan/Çağlar/Özdamar, s. 535; Sak, s. 280; Kayıhan, s. 197; Ülgen/Helvacı/ Nomer Ertan, s. 887; Kaya, s. 381; Karasu, s. 291.

²¹⁴ Badak Aybar, s. 182; Poroy/ Yasaman, s. 265; Ayan, s. 223; Demir Gökyayla, s. 283; Kaya, s. 381.

²¹⁵ Karasu, s. 292; Kaya, s. 382; Demir Gökyayla, s. 283.

²¹⁶ Kaya, s. 381.

başvurarak karşı tarafa bu beyanını belirttiğinde, franchise alanın öngörülen ihtar süresi dahilinde portföy tazminatını talep etmesi mümkündür.

Doktrinde portföy tazminatı talep hakkının öne sürülmesini kısıtlayan veya engelleyen sözleşmeler ile bu hakkı düzenleyen birtakım hükümleri franchise alan hilafına değiştiren sözleşmelerin geçerli olmayacağı ve bir yıllık sürenin kısaltılamayacağını fakat uzatılabileceği savunulmaktadır.²¹⁷ Öte yandan, katıldığımız görüşe göre, bir yıllık sürenin hak düşürücü süre niteliğinde olduğu ve hak düşürücü süreler uzatılıp kısaltılamaz.²¹⁸ Hak düşürücü süreler kesinlik ihtiva eden sürelerdir ve tarafların mutabakatları ile uzaması veya kısılması söz konusu olamaz.

Franchise alanın bir yıllık süreyi kaçırdığı varsayımında, portföy tazminatını talep hakkını kural olarak kaybedecektir. Şayet franchise alan, anılan bir yıllık süreyi franchise verenin kusurundan kaynaklanan nedenler ile kaçırdıysa dürüstlük kuralı uyarınca bir yılın dolmasının ardından da portföy tazminatını talep edebilecektir.²¹⁹

Franchise alanın portföy tazminatı talebi hakkını kullanmasına karşın franchise alan bu talebe olumsuz cevap verdiyse, TTK madde 122/4 fıkrasının gerekçesi uyarınca itiraz veya olumsuz cevap almış olan franchise alan bir yıl içinde dava yoluna başvurmalıdır. Fakat gerekçede anılan bir yıllık sürenin olumsuz cevaptan itibaren mi yoksa franchise ilişkisinin sona ermesinden mi başlatılacağı belirsizdir. Bizim görüşümüze göre bu bir yıllık sürenin franchise verenden gelecek olumsuz cevaptan itibaren başlatılması, hak kayıplarını engelleyecektir.

6. FRANCHISE ALANIN İNHİSAR HAKKINA SAHİP OLMASI

Dağıtım sözleşmeleri, münhasır dağıtım sözleşmeleri ve basit dağıtım sözleşmeleri şeklinde ikili bir ayrıma sahiptir.²²⁰ Basit dağıtım sözleşmelerindeki sağlayıcı, dağıtıcının ticarî faaliyetlerini yürüttüğü yer veya bölgeye doğrudan veya

²¹⁷ Karasu, s. 291.

²¹⁸ Kaya, s. 381.

²¹⁹ Kaya, s. 382, Karasu, s. 291.

²²⁰ Topçuoğlu, s. 54.

dolaylı yoldan diğerk dağıtıcılar ile satış faaliyetlerinde bulunma ve bu yer veya bölge nezdinde diğerk dağıtıcıları tayin etme yetkisini haizdir.²²¹ Münhasır dağıtım sözleşmesinde ise, dağıtıcıya belli bir yer veya bölgenin ya da müşteri çevresinin tahsis edilmesi söz konusudur.²²² Bir başka deyişle, münhasır dağıtım sözleşmelerini basit dağıtım sözleşmelerinden ayırt eden temel unsur, inhisar veya tekel hakkının var olmasıdır.

İnhisar hakkının tanımı Şu Şekilde yapılabilir: Sağlayıcının, belli bir yer veya bölgeyi ya da müşteri çevresini sadece dağıtıcıya özğülemesi ve bu yer veya bölge ya da müşteri çevresine doğrudan veya diğerk dağıtıcılar eliyle mal veya hizmet satamaması hakkına inhisar hakkı denir.²²³ İnhisar hakkı, bir bölge için tanımlanabileceği gibi, hususi bir müşteri çevresi için de tanımlanabilir. Bu hakkın sınırları bir mahalle, köy, ilçe, il veya bir ülkenin tamamını kapsar biçimde olabileceği gibi herhangi bir büyüklükteki toprak parçasını kapsar bir bölge de olabilir.²²⁴ Bunlarla kısıtlı kalmayıp, inhisar hakkının müşteri çevresinin mahiyetine göre sadece bir yapı olması da mümkündür.²²⁵

İnhisar hakkının dağıtıcıya sağlamış olduğu koruma da nitelik açısından üçe ayrılmaktadır: Basit koruma, güçlendirilmiş koruma ve mutlak koruma. Basit koruma hâlinde sağlayıcı, dağıtıcıya tahsis edilmiş yer veya bölgede doğrudan satış yapmamaktadır. Güçlendirilmiş koruma, basit koruma hâline ek olarak diğerk dağıtıcıların da tahsis edilen yer veya bölgede satış yapmamasını öngörür. Mutlak koruma ise, bütün dağıtıcıların kendilerine tahsis edilen bölgelerin dışında satış yapmamasını ve dağıtıcılara da müşterilerinin de bu kısıtlamalara uymasına yönelik tedbirler almasını öngören durumdur.²²⁶

Franchise sözleşmelerinde inhisar durumunu incelemek gerekirse, inhisar hakkı franchise sözleşmelerinde esaslı unsurlardan biri değildir.²²⁷ Böylelikle

²²¹ Topçuoğlu, s. 54; Sak, s. 175.

²²² Topçuoğlu, s. 54.

²²³ Topçuoğlu, s. 6.

²²⁴ Topçuoğlu, s. 7.

²²⁵ Topçuoğlu, s. 7.

²²⁶ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 903; Cantürk, s. 96; Sak, s. 176; Topçuoğlu, s. 14-15.

²²⁷ Kırca, s. 144; Yeniocak, s. 94; Ayhan /Çağlar/ Özdamar, s. 538; Şimşek, s. 173; İrge Erdoğan, s. 64; Gürzumar, s. 118; Topçuoğlu, s. 30.

sözleşmede buna yönelik bir hüküm yoksa, dürüstlük kuralı gereğince sözleşmenin yorumlanması sonucunda franchise alanın inhisar hakkına sahip olmadığı sonucuna varılıyor ise franchise alanın münhasır dağıtıcı sıfatını haiz olduğu söylenemez.

TTK madde 122/5, portföy tazminatı talebinin tek satıcılık ve benzeri diğer inhisar hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sonlanması hâlinde de uygulanacağını hükme bağlamıştır. Hükümde sayılan sözleşmelerde esas olan, hükmün uygulanacağı sözleşmenin tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlik göstermesi, sözleşmenin süreklilik niteliğini taşıması, bağımsız olma ve inhisar hakkı içermesidir. Franchise sözleşmeleri de tek satıcılık sözleşmeleri ile yüksek oranda benzerlik gösteren sözleşmelerdendir. Gerçekten de doktrinde şartları sağladığı hâllerde franchise alanın da portföy tazminatına hak kazanacağı kabul edilmiştir.²²⁸

Türk Ticaret Kanunu'nun 122. maddesinin 5. fıkrasındaki inhisar koşulu, suiistimal edilebilirliğinin yüksek olması nedeniyle öğretide bazı yazarlar tarafından eleştirilmektedir.²²⁹ Gerçekten de franchise veren, lisans veren ya da sağlayıcı tarafta olan kişilerin portföy tazminatı ödememek için taraflar arasında imzalanan sözleşmelere inhisar kaydı koymaması veya franchise alan, lisans alan ya da dağıtıcı olan tarafa açıkça inhisar hakkı tanınamaması olasılıklarından söz edilebilir. Böyle bir durumda iki farklı yol izlenebilmektedir. Öncelikle sözleşmelerde kendisine inhisar hakkı tanınmayan taraf, ticarî faaliyetlerini yürüttüğü yer veya bölgede, sözleşmeden kaynaklı olmasa bile fiilen tek el gibi konumlanmış olabilir. Bu durumda Türk Medeni Kanunu madde 2/2 gereğince hakkın kötüye kullanımı yasağının kullanılması mümkündür. Portföy tazminatı ödemek ile yükümlü olan taraf, salt bu masraftan kaçınmak için sözleşmeye inhisar hakkının tanınmamasını dayatmış bile olabilir. Nitekim bu hâllerde hâkimin karşısına gelen somut olay dahilinde bulunan haksızlıkları gidermelidir ve fiilen tek el konumunda olan tarafa portföy tazminatının ödenmesi yönündeki engelleri kaldırmalıdır.

²²⁸ Ayan, s. 117; Topçu, s. 152; Karasu, s. 311-312; Kırca, s. 199; Gürzumar, s. 177.

²²⁹ Sak, s. 192.

İnhisar hakkının tanımlanabileceği yer veya bölgenin sadece coğrafi sınırlardan ibaret olmadığı, işin mahiyetine göre bir yapı nezdinde dahi tanımlanabilmesi imkânından mütevellit, fiilen tekel olarak konumlanmak buna göre ihtilafların giderilmesine yardımcı olma imkânına sahiptir. Şöyle ki, bir alışveriş merkezinde ticarî faaliyet yürüten bir franchise alanın, franchise sözleşmesinde buna uygun hükmün olmamasına rağmen sadece kendisinin ticarî faaliyetlerde bulunması durumunda o franchise alanın fiilen tekel konumunda olduğu ve inhisar hakkı şartını yerine getirdiğini kabul etmek mümkündür.

İkincil olarak, dağıtıcı, franchise alan veya lisans alana sözleşmede veya uygulamada belli bir yer veya bölgenin tahsis edilmemiş olması durumudur. Bu hâlde franchise alan, dağıtıcı veya lisans alanın portföy tazminatı hakkında söz edilemeyecektir. Bizim de katıldığımız görüşe göre kanun metninden inhisar şartı arayan ifadelerin kaldırılarak bu konudaki ihtilafların ortaya çıkmasının engellenmesi ve kötü niyetli uygulamaların son bulması daha yerinde olacaktır.²³⁰

C. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN VAZGEÇİLMEZLİĞİ

TTK madde 122/4, portföy tazminatından feragat edilemeyeceğini hükme bağlamıştır. Franchise alanlar, tek satıcılar veya acentelerin, sözleşmelerin henüz akdedilmediği fakat görüşüldüğü etaplarda müvekkiller veya franchise verenlerin daha güçlü olması ve kendi isteklerini karşı tarafa dayatabilmesi nedeniyle korunmaya ihtiyacı olduğundan hükme bu fıkra eklenmiştir.²³¹ Kanun koyucunun bu fıkrayı koymasındaki amacı, sözleşmenin akdedilmesi ve sözleşmenin ayakta kaldığı süre dahilinde franchise verenin, gelecekte franchise alana ödeyebileceği portföy tazminatı hakkında feragat etmesine yönelik dayatmalarını ve hakkın kötüye kullanımını engellemektir.²³² Hâliyle, TTK madde 122/4 fıkrası, sadece önceden beyan edilecek feragati değil, portföy tazminatı talep hakkını kaldıran, sınırlandıran, talep edilebilecek meblağın azalmasına neden olacak veya franchise

²³⁰ Cantürk, s. 138; Doğanay, s. 180.

²³¹ Demir Gökyayla, s. 284.

²³² Kaya, s. 398; Kayıhan, s. 197; Karasu, s. 309.

sözleşmesinde bulunan bu hakkın kullanımını veya kapsamını değiştirecek hükümler ile bu doğrultuda yapılacak tüm anlaşmaları geçersiz hâle getirmektedir.²³³

Fıkranın gerekçesinde portföy tazminatından feragatin, sözleşmenin tamamlanmasından sonra yapılabileceğine yönelik bir ifade kullanılmıştır fakat bu ifadenin hatalı olduğu, feragatin sözleşmenin tamamlanmasından sonra biçiminde değil, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden önce yapılabileceği şeklinde ifade edilmesi, fıkranın amacına daha uyumlu olacaktır.²³⁴

Portföy tazminatı talep hakkından feragat anlamına gelmeyen fakat bu hakkın varlığını ortadan kaldırma hükmünü doğuracak sözleşmeler, TTK madde 122/4 kapsamında geçersiz olarak kabul edilmektedir. Şayet franchise alan vefat eder ve franchise sözleşmesinde mirasçılarının portföy tazminatı talep edemeyeceğine ilişkin bir madde varsa, bu madde geçersiz olacaktır.²³⁵ Böylesi bir varsayımda sözleşmenin tümü değil, sadece portföy tazminatı talep hakkını ortadan kaldıran sözleşme maddesi geçersiz kabul edilecektir.²³⁶

Sadece portföy tazminatı talep hakkını ortadan kaldıran sözleşme maddeleri değil, bu hakkın kullanımını kısıtlayan, daha da zor hâle getiren veya franchise alanın hilafına olan tüm düzenlemeler geçersiz kabul edilmelidir. Bu kapsamda, franchise alanın bu hakkını talep edebilmesi için fazladan şartlar sağlamasını öngören, ödenecek portföy tazminatına bir üst sınır tayin eden, ispat yükünü arttıran gibi sözleşme maddeleri geçerlilik ihtiva etmemektedir.

²³³ Sak, s. 283; Uzunallı, s. 119; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 887; Akkanat/ Çekin, s. 35; Ayan, s. 220; Karasu, s. 309; Kaya, s. 398.

²³⁴ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 887; Badak Aybar, s.194; Şimşek, s. 310; Kaya, s. 399.

²³⁵ Akkanat/ Çekin, s. 37; Kaya, s. 398.

²³⁶ Ayan, s. 220.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

I. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN HESAPLANMASI VE DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ

A. PORTFÖY TAZMİNATININ HESAPLANMASI

Türk Ticaret Kanunu, portföy tazminatının hesaplanmasına yönelik bir metot veya usul öngörmemiştir. Sadece portföy tazminatının TTK madde 122/1 hükmünde anılan şartların sağlandığı hâllerde talep edilebileceği belirtilmiştir. Aynı maddenin 2. fıkrası, portföy tazminatının üst sınırını belirlemektedir, buna göre hesaplamalar sonucundaki meblağ, fıkra kapsamındaki üst sınırı geçemeyecektir.

Portföy tazminatının bedelinin uygunluğundan ne çıkarılması gerektiği konusunda kural içi bir boşluk söz konusudur. İhtilâf hâlinde hâkim, Türk Medeni Kanunu madde 4 gereğince, önüne gelen somut olayın özelliklerini göz önüne alarak ödenmesi gereken portföy tazminatı miktarını belirleyecektir.

Acentelerin talep edebileceği portföy tazminatı miktarı, acentenin hak kazandığı komisyonlar üzerinden hesaplanır. Öte yandan tek satıcının ve franchise alanın çalışma usulünde komisyon mevcut değildir. Bu kişiler gelirlerini, sözleşmenin diğer tarafından satın aldıkları malları müşterilerine satmak suretiyle iki fiyat arasındaki farktan sağlamaktadır. Fakat tek satıcılar ve franchise alanlar, ticarî faaliyetlerini kendi nam ve hesaplarına yürüttüklerinden, satın aldıkları malların uğrayabileceği zararlar, depolama faaliyetleri, şayet mal ithal ise döviz kurlarındaki değişiklikler ve benzeri pek çok riske de katlanmaktadırlar.²³⁷ Uygulamada çoğunlukla sağlayıcılar, bahsi geçen bu dağıtıcılara acentenin hak kazanacağı komisyon oranından daha yüksek oranda bir indirim sağlarlar.²³⁸

Doktrindeki bir görüşe göre, tek satıcıların hak ettiği portföy tazminatının hesaplanmasında aynı iş kolunda faaliyet gösteren bir acenteye verilen ortalama

²³⁷ Demir Gökyayla, s. 273.

²³⁸ Demir Gökyayla, s. 273.

komisyon ücreti baz alınmalıdır. Bu metot ile tek satıcı ve acente arasında portföy tazminatı yönünden bir yeknesaklık sağlanmış olacaktır.²³⁹

Franchise alan, franchise verenden herhangi bir ücret almamakla birlikte aksine kendisi periyodik olarak veya sözleşmenin akdedilmesi esnasında belli bir ücret vermektedir. Dolayısıyla, tek satıcılarda olduğu gibi aynı iş kolunda faaliyet gösteren bir acenteye verilecek komisyon üzerinden yapılacak bir hesaplama, franchise sözleşmeleri ile her zaman uyuşmayacaktır. Şöyle ki, franchise alanın ticarî faaliyetlerini yürüttüğü iş kolu, acente için daima uygun olmayabilir.

Franchise alanın portföy tazminatının hesaplanmasında uygulanabilecek diğer bir görüş²⁴⁰ ise, tek satıcının satın aldığı ve müşterisine satacağı fiyat arasındaki farkın tek satıcının brüt geliri olduğu ve net gelirinin hesaplanması için masraf kalemlerinin brüt gelirden düşülmesi gerektiğini ileri sürer. Bu görüşe göre portföy tazminatının hesaplanmasında brüt gelir değil net gelir dikkate alınmalıdır. Franchise alanın portföy tazminatının hesaplanmasında bu görüşe katılmaktayız.

Franchise alanın portföy tazminatının hesaplanması, üç adıma sahiptir.²⁴¹ İlk olarak franchise verenin olası menfaatleri ve franchise alanın muhtemel gelir kaybı hesaplanmaktadır. Bu, franchise alana ödenmesi gereken portföy tazminatının ham karşılığını teşkil eder. İkinci etapta elde edilen ham karşılık, hakkaniyet denetimine tâbi tutulmaktadır. Son adım olarak portföy tazminatının üst sınırı hesaplanmaktadır. İkinci adımın sonunda ortaya çıkan sonuç, üçüncü adımda elde edilen üst sınırın üzerinde olması hâlinde, franchise alana ödenmesi gereken portföy tazminatı, elde edilen üst sınırı aşmayacak şekilde düzenlenir.

²³⁹ Demir Gökyayla, s. 274-275.

²⁴⁰ Ertabak, Ünal, Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Legal Kitabevi 2. Baskı, İstanbul 2011, s. 98.

²⁴¹ Kaya, s. 383; Kayıhan, s. 190; Karasu, s. 300; Ayan, s. 194; Badak Aybar, s. 188; Şimşek, s. 309; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 885; Cantürk, s. 147.

1. HAM KARŞILIĞIN HESAPLANMASI

a. FRANCHISE VERENİN MENFAATLERİ

Ham karşılık adı verilen miktara yukarıda anlatıldığı üzere, franchise verenin muhtemel menfaatleri ve franchise alanın yaşayabileceği gelir kaybı miktarının tahmin edilmesi yoluyla ulaşılır. Ham karşılık, gerçeği kesin olarak yansıtmayan, varsayımsal bir sonuçtur.

Franchise verenin olası menfaatlerinin belirlenmesinde, franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra franchise alanın sağlamış olduğu müşterilerden ne kadar menfaat elde edebileceği, ticarî faaliyetlerin yapıldığı iş kolunun nitelikleri, piyasaların durumu, rekabet gibi sözleşmenin son bulunduğu andaki mevcut olan ve öngörülebilirliğe sahip hususlar dikkate alınır.²⁴²

Tahmin etme aşamasında franchise verenin, doğrudan ve dolaylı tüm menfaatleri dahil edilmek üzere, franchise alan tarafından sağlanan müşteri çevresinden elde edebileceği bütün menfaatler dikkate alınmalıdır. Ancak franchise verenin elde edeceği somut menfaate dair tahminde bulunmak oldukça zordur. O nedenle uygulamada genellikle franchise verenin elde edeceği menfaatin, hiç değilse franchise alanın uğrayacağı gelir kaybı kadar olacağı düşüncesiyle öncelikle franchise alanın yaşayacağı gelir kaybı belirlenmektedir.²⁴³

b. FRANCHISE ALANIN GELİR KAYBI

Franchise alanın yaşadığı veya yaşaması muhtemel gelir kaybının hesaplanmasında öncelikle sözleşmenin son bulmasından önceki 12 ayı kapsayan dönemdeki net kazancı dikkate alınır.²⁴⁴ Şayet franchise alanın son 12 aylık cirosu, önceki dönemlere göre önemli bir düşüş sergilemişse, gelir kaybının

²⁴² Ayan, s. 196.

²⁴³ Badak Aybar, s. 189; Ayan, s. 196; Kayıhan, s. 191.

²⁴⁴ Kaya, s. 384; Kayıhan, s. 191; Karasu, s. 298; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s. 203; Ayan, s. 196; Badak Aybar, s. 186.

hesaplanmasında istisna olarak bir başka 12 aylık dönem esas alınabilir.²⁴⁵ Sözleşme ilişkisinin bir yıldan daha kısa sürmesi hâlinde ise, sözleşmenin ayakta kaldığı süre ay bazında bölünerek ortalama aylık gelir miktarı belirlenir. Daha sonrasında elde edilen bu miktar, 12 ile çarpılarak sözleşme ilişkisinin bir yıl sürdüğü hâlde franchise alanın uğrayacağı olası gelir kaybı miktarı elde edilir.

Franchise alanın son 12 aylık dönemdeki net geliri tespit edildikten sonra bazı gelirler bu miktardan düşülmektedir. Portföy tazminatı sadece yeni müşteriler ve sadık müşterilerden elde edilmiş olan kazanç baz alınarak hesaplanır. Bundandır ki, yeni müşteri niteliğinde olmayan veya yeni fakat süreklilik arz etmeyen müşterilerden elde edilmiş gelirlerin net gelirden düşülmesi gerekmektedir. Bunların haricinde eğer varsa mal veya hizmet pazarlaması dışında elde edilen gelirler de net gelirden çıkarılması gereken gelir kalemlerindedir.

Franchise alanın uğrayabileceği gelir kaybının hesaplanmasında dikkate alınması gereken bir diğer nokta ise, müşterilerin rakip işletmelere kayma oranıdır. Bir müşterinin bir işletme ile kurduğu ticarî ilişkilerin sonsuza dek sürmesi beklenemez, piyasalardaki değişiklikler, mal veya hizmet çeşitliliklerinin değişmesi ve işletmelerin yürüteceği kampanyaların farklılıkları gibi kıstaslar dikkate alındığında her yıl belli oranda müşterinin rakip işletmeler ile ticarî ilişkiler kurmaya başlayacağı kabul edilmektedir.²⁴⁶ Tespit aşamasında, kayma oranının net kazançta uygulanması ile franchise alanın uğrayacağı gelir kaybı hesaplanır. Fakat, sözleşme ilişkisinin devam ettiği süreçte franchise alan sürekli artan bir ciro kaydettiyse, kayma oranının hesaplamaya dahil edilmesine gerek kalmayacaktır.

Bütün bu hesaplama işlemlerinin ardından ortaya çıkan portföy tazminatı miktarına faiz indirimi uygulaması yapılır. Bu da franchise verenin ileride elde etmiş olacağı tahmin edilen menfaatin bir karşılığı olması adına ödeyeceği portföy tazminatı miktarını tek seferde ve peşin olarak ödeyecek olmasıdır.²⁴⁷

²⁴⁵ Kaya, s. 384; Ayan, s. 197; Karasu, s. 299.

²⁴⁶ Badak Aybar, s. 189; Ayan, s. 178; Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s. 204; Kaya, s. 269; Kayıhan, s. 191.

²⁴⁷ Ayan, s. 198.

2. HAKKANİYET DENETİMİ

Hakkaniyet, portföy tazminatı talebi hakkını ortadan kaldırabileceği gibi, hesaplanmış olan miktarın artması veya azalması gibi sonuçlar da ortaya çıkarabilir.²⁴⁸ Franchise verenin elde edebileceği menfaat ve franchise alanın uğrayabileceği gelir kaybının tespitinden sonra ortaya çıkan miktara, somut olaya dair tüm detaylar göz önünde bulundurularak hakkaniyet denetimi uygulanır.

Somut olayın bazı özellikleri, portföy tazminatı miktarını arttırabileceği gibi, bazıları da azalmaya sebep olur.²⁴⁹ Bazı olgularsa portföy tazminatına herhangi bir etkide bulunmaz.

Ödenmesi gereken portföy tazminatı tutarını azaltan hususların varlığı franchise veren tarafından, tutarı arttıran olguların varlığı ise franchise alan tarafından kanıtlanmalıdır.²⁵⁰

a. PORTFÖY TAZMİNATI TUTARINI AZALTAN HUSUSLAR

Sözleşme ilişkilerinin çoğunda portföy tazminatı tutarını azaltan birkaç neden bulunuyor iken, bu tutarı arttıracak hususlar sıkça karşımıza çıkmamaktadır.

Franchise verenin sahip olduğu markanın tanınırlığı portföy tazminatı talebinde oldukça önemli bir konumdur. Franchise alan, tanınır ve güvenilir bir marka sayesinde yeni müşterileri kolaylıkla işletmesine çekebilmektedir. Böylelikle, franchise alan tarafından sağlanan müşteri çevresi ile franchise alanın kişisel çabaları arasındaki nedensellik bağı zayıflayacaktır.²⁵¹ Böylelikle franchise verenin tanınır ve güvenilir bir markaya sahip olduğu hususu, portföy tazminatı hesaplamalarında yapılacak olan hakkaniyet denetiminde tutarı azaltan bir olgu olarak karşımıza çıkacaktır. Alman hukuku, tanınır ve güvenilir markanın varlığı

²⁴⁸ Ayan, s. 199; Uzunallı, s. 116; Demir Gökyayla, s. 278; Kaya, s. 375.

²⁴⁹ Kaya, s. 377.

²⁵⁰ Kayıhan, s. 193; Ayan, s. 200.

²⁵¹ Ayan, s. 201.

hâlinde tek satıcılara ödenecek portföy tazminatına yüzde 10 ile yüzde 30 arasında indirim yapılacağını hüküm altına almıştır.²⁵²

Benzeri bir durum olarak franchise verenin reklam faaliyetlerine verdiği ağırlık da franchise alanın bir müşteri portföyü oluşturmasına kolaylaştırıcı etki yaratacaktır. Bu da franchise alanın kişisel çabaları ile sağlanan müşteri çevresi arasındaki nedensellik bağına zayıflatacaktır. Reklam faaliyetlerine verilen ağırlık da markanın tanınırlığı gibi, portföy tazminatı tutarını azaltan bir etkiye sahiptir.²⁵³ Şayet franchise alan, franchise verene ödediği ücret kapsamında reklam giderlerine de katkı yapmışsa, bu durumda portföy tazminatına bu sebeple indirim uygulanmaması veya daha az bir oranda indirim uygulanması gerekmektedir.

Sözleşme ilişkisinin bitiminden sonra taraflarca akdedilecek bir rekabet yasağı sözleşmesinin portföy tazminatına etkisi hususunda doktrinde bir görüş ayrılığı mevcuttur. Bu görüşlerden birine göre, acentelik sözleşmelerinde rekabet yasağına yönelik bir sözleşmenin yapılmaması hâlinde portföy tazminatına indirim uygulanmalıdır.²⁵⁴ Bu görüşün temelinde rekabet yasağının olmadığı hâllerde sözleşme ilişkisinin sona ermesinin ardından acentenin kendi sağladığı müşteri çevresi ile doğrudan kendisi veya dolaylı yoldan bir başkası adına ticarî ilişkilerine devam edebilmesi düşüncesi vardır.

Bir başka görüşe göre ise, rekabet yasağı sözleşmesinin yapılmamış olması, portföy tazminatına bir etki doğurmamaktadır.²⁵⁵ Franchise sözleşmeleri açısından değerlendirdiğimizde rekabet yasağı sözleşmesinin yapılmamasının portföy tazminatına bir etkisinin olmayacağı kanaatindeyiz. Nitekim franchise alan, franchise ilişkisi boyunca ticarî faaliyetlerini kendi nam ve hesabına yürütmektedir ve franchise verenin kurmuş olduğu franchise organizasyonu dahilinde bu faaliyetleri yürütmektedir. Dolayısıyla franchise sözleşmesi süresince ticarî ilişkiler kurduğu müşteriler franchise alanın şahsı için değil, franchise sistemi için işletmede ticarî ilişkiler kurmaktadır. Şayet, ortada taraflarca akdedilen bir rekabet yasağı sözleşmesi varsa ve franchise alan bu sözleşmeyi ihlâl edecek bir davranışta

²⁵² Şimşek, s. 309; Karasu, s. 302.

²⁵³ Ayan, s. 204.

²⁵⁴ Ayan, s. 202.

²⁵⁵ Karasu, s. 301.

bulunursa portföy tazminatında bir azalma söz konusu olacaktır. Rekabet yasağının ihlâli, portföy tazminatı hakkını ortadan kaldırmayacak, sadece tutardan indirim yapılacaktır çünkü franchise alanın franchise veren ile rekabet etmesi durumunda dahi müşterilerin büyük çoğunluğu franchise verenin markası veya işletmesi ile çalışmaya devam etme yönelimi sergileyecektir.

Portföy tazminatı tutarına etki eden bir başka husus ise tarafların arasındaki sözleşmenin nasıl sona erdiği'dir. Daha önceki kısımlarda detaylıca belirttiğimiz üzere sözleşmeyi sona erdiren hâllerden bazıları portföy tazminatı talep hakkını ortadan kaldırırken bazı durumlar ise tutara indirim uygulanmasını gerektirir. Şöyle ki, franchise alanın kusurundan kaynaklanan bir davranış varsa ve bu davranış sözleşmenin feshi için haklı sebep teşkil etmiyorsa bu durumda franchise veren franchise sözleşmesini olağan fesih yoluna başvurarak sonlandırabilir. Bu hâlde franchise alanın portföy tazminatı talep hakkını öne sürmesi mümkündür fakat hakkaniyet denetimi sonucunda kusuru oranında portföy tazminatına indirim uygulanması gerekecektir.²⁵⁶

Franchise alanın ölümü hâlinde franchise sözleşmesinin sona erdiği durumda ise kural olarak mirasçılardan portföy tazminatını talep etmesi mümkündür. Fakat ölümünden önce franchise alanın sözleşmeye aykırı davranışlarda bulunduğu veya kusurlu olduğu belirlenirse bu durumda yine portföy tazminatında indirime gidilmesi gerekmektedir.

Franchise verenin, franchise organizasyonunu yeniden oluşturmak istemesi ve bütün franchise alanlarla sözleşmelerini feshederek onlara yeni koşullar içeren franchise sözleşmeleri sunması durumunda, franchise sözleşmesi franchise veren tarafından sona erdirildiği için franchise alanın yeni sözleşmeyi reddetmesi, portföy tazminatı talep hakkına zarar vermeyecektir. Şayet franchise alan, kendisinin yararına veya en azından makul kabul edilebilecek hükümler içeren sözleşmeyi reddederse, bu durumda portföy tazminatına indirim uygulanması mümkündür.²⁵⁷

Franchise sözleşmelerinde, franchise alana franchise organizasyonu dahilindeki diğer kişilere göre daha fazla indirim tanınması, franchise giriş bedeli

²⁵⁶ Badak Aybar, s. 190.

²⁵⁷ Uzunallı, s. 121; Karasu, s. 302.

veya royalti adı verilen periyodik olarak ödenen ücretin daha az miktarda alınması durumları da yine portföy tazminatında indirim arz eden hâllerdendir.

b. PORTFÖY TAZMİNATI TUTARINI ARTTIRAN HUSUSLAR

Sözleşme ilişkisi dâhilinde gerçekleşen bir olgunun, portföy tazminatı tutarını arttırması sıkça karşımıza çıkmamaktadır. Doktrinde sözleşmenin haksız fesih yoluyla bir anda sona ermesi hâlinde portföy tazminatı tutarının artması savunulmaktadır.²⁵⁸ Farz edelim ki, franchise alan uzun bir süre ticarî faaliyetlerini bu sözleşme kapsamında yürüteceğine dair bir inanca sahiptir ve bu düşüncesine yönelik yatırımlar yapmaktadır fakat kısa süre sonra beklemediği bir anda franchise veren tarafından sözleşme haksız fesih ile son bulmuştur. Bu durumda franchise verene ödenmesi gereken portföy tazminatı miktarının arttırılması gerektiği kabul edilir.

c. PORTFÖY TAZMİNATI TUTARINA ETKİ ETMEYEN HUSUSLAR

Franchise sözleşmesinin ayakta kaldığı süre boyunca franchise veren ile ticarî ilişkiler kurmuş eski müşteriler artık işletme ile çalışmayabilir veya rakip işletmeler ile ticarî ilişkiler kurmak isteyebilir. Bu durum kural olarak portföy tazminatına herhangi bir etkide bulunmaz. Fakat müşterilerin kaybı, franchise alanın kusurlu davranışlarından kaynaklanıyorsa bu durumda portföy tazminatında indirim yoluna gidilebilir.²⁵⁹

Daha önce de bahsettiğimiz üzere, tarafların kaç yaşında oldukları, aile üyelerinin kaç kişi oldukları, sosyoekonomik durumları, medenî hâlleri ve sair hususlar portföy tazminatına etkisi olmayan hususlardır.²⁶⁰

²⁵⁸ Ayan, s. 205.

²⁵⁹ Şimşek, s. 309; Ayan, s. 205; Karasu, s. 302

²⁶⁰ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 884; Şener, s. 396; Demir Gökyayla, s. 278; Karasu, s. 300.

3. ÜST SINIRIN TESPİT EDİLMESİ

Türk Ticaret Kanunu madde 122’de bulunan diğer fıkralar gibi 2. fıkra da acentelik sözleşmeleri nezdinde hükme bağlanmıştır. Buna göre, acentenin alacağı portföy tazminatı miktarının üst limiti, kazandığı yıllık komisyon ücreti ve kendisine yapılmış olan diğer harcamaların ortalamasının üstüne çıkamayacaktır. Portföy tazminatının üst limitinin belirlenmesinde sadece acentenin sağladığı yeni müşteriler ile yaptığı işlemler neticesinde elde ettiği komisyon ücretleri değil, bunlar dışında aldığı diğer ödeme kalemleri de göz önünde bulundurulacaktır.²⁶¹ Doktrinde eski müşteriler ile yapılan işlemler neticesinde kazanılan gelirin de portföy tazminatının üst sınırının tayininde göz önünde bulundurulması gerektiği savunulmaktadır.²⁶²

Franchise alan için sözleşmenin diğer tarafından herhangi bir ücret alması, fıkra metnine göre yabancı bir unsur olduğu için, portföy tazminatının üst sınırının hesaplanmasında franchise alanın kazandığı tüm gelirler göz önünde bulundurulmalıdır. Başka bir deyiş ile, franchise alanın kazandığı brüt gelirden, eski müşterilerle kurulan ticarî ilişkilerin sonucunda elde edilen gelirin veya franchise verene ödenen periyodik ücretlerin çıkarılmasına gerek bulunmamaktadır.

Franchise alanın alabileceği portföy tazminatının üst sınırını son beş yıl içerisinde elde ettiği gelirlerin ortalaması oluşturur. Sözleşmenin beş yıldan kısa sürmesi hâlinde, ticarî faaliyetlerin devam ettiği sürenin yıl olarak ortalaması alınır. Sözleşmenin bir yıldan daha kısa sürmesi hâlinde bazı yazarlar, portföy tazminatının üst sınırı hesaplamalarında sözleşme süresini esas almaktadır, nitekim bizim de katıldığımız görüş budur.²⁶³

Doktrinde bazı yazarlar, portföy tazminatının üst limitini franchise alanın yararına değiştiren sözleşme hükümlerini geçerli kabul etmek gerektiğini savunmaktadır.²⁶⁴

²⁶¹ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s. 205; Kaya, s. 388; Karasu, s. 303; Ayan, s. 209; Kayıhan, s. 194.

²⁶² Kaya, s. 388; Karasu, s. 303; Ayan, s. 208-209.

²⁶³ Karasu, s. 303; Ayan, s. 209; Kaya, s. 387.

²⁶⁴ Hesselink/ Rutgers/ Diaz/ Scotton/ Veldman, s. 205; Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 885; Kaya, s. 386; Karasu, s. 304.

Türk Ticaret Kanunu madde 122/2 fıkrasının gerekçesi, portföy tazminatı talebinin hesaplanması için yasal bir hesaplama formülünden söz etmektedir ayrıca acenteler, franchise alanlar ve tek satıcılar için lehe olabilecek diğer hesaplama yöntemlerinin de kabul edileceğini ifade etmektedir. Fakat hükmün portföy tazminatının hesaplanmasına yönelik bir düzenleme içermediği, sadece hesaplama sonucu ortaya çıkacak tutarın üst sınırını belirlediği aşikârdır. Bundandır ki, tarafların aralarında akdedeceği sözleşmede başkaca bir hesaplama yöntemi üzerinde anlaşmaları hâlinde bu yöntemin kanunun emredici hükümlerine aykırılık teşkil edip etmediğine kanaat getirmek imkânsızdır. Kısaca, TTK madde 122/2 fıkrasının gerekçesi, çelişkili ve hatalıdır.

B. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ

1. DAVANIN TARAFLARI

Portföy tazminatının talep edildiği davalarda kural olarak davacı franchise alan, tek satıcı veya acentedir, franchise veren, sağlayıcı veya müvekkil ise davalı sıfatını taşımaktadır. Birtakım istisnaî hâllerde taraflarda değişiklik olabilir, örneğin franchise alanın ölümü hâlinde franchise sözleşmesinin sona ermesi nedeniyle davacı taraf sıfatını elinde tutanlar franchise alanın mirasçılarıdır.

Franchise verenin iflâsı hâlinde franchise alan, portföy tazminatı talebini iflâs masasına yazdırmak isteyebilir. Bu durumda iflâs idaresi, franchise alanın talebini kısmen veya tamamen reddedebileceği gibi kabul etmesi hâlinde alacaklılardan biri veya birkaçının sıra cetveline itiraz etmesi de mümkündür. Alacaklı veya alacaklılar tarafından sıra cetveline yapılacak itiraz, İcra İflâs Kanunu madde 235 gereğince sıra cetvelinin ilân edilmesinden itibaren 15 gün içerisinde dava yoluyla ileri sürülmelidir.²⁶⁵ İcra İflâs Kanunu'nun aynı maddesi uyarınca franchise alanın kayıt

²⁶⁵ Deynekli, Adnan/Kısa, Sedat, Hacizde ve İflâsta Sıra Cetveli, Turhan Kitabevi 3. Baskı, Ankara 2005, s. 711; Yılmaz, Ejder/ Arslan, Ramazan/ Taşpınar Ayvaz, Sema/ Hanağası, Emel, İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları 7. Baskı, Ankara 2021, s. 514; Eroğlu, Orhan, İflâsta Sıra Cetveline İtiraz Davası, Türkiye Barolar Birliği Dergisi, S. 144, Ankara 2019, s. 185; Pekcanitez, Hakan/

kabul davası açarak bu davayı iflâs masasına yöneltmelidir.²⁶⁶ İflâs idaresi ise, portföy tazminatı talebini kabul ettiği hâlde, alacaklılardan biri veya birkaçı franchise alanın kabul edilen bu talebinin kendisine veya miktarına yönelik itirazlarını kayıt silme davası olarak ileri sürer. Bu davadaki davacı itirazda bulunan alacaklı, davalı ise franchise alan kişi olacaktır.²⁶⁷ Sıra cetveline itiraz davalarında, iflâs idaresinin verdiği kararlara karşı çıkmaktadır, dolayısıyla açılan bu davalarda da hâkim portföy tazminatı için aranan şartların sağlanıp sağlanmadığına ve portföy tazminatı için ödenmesi gereken miktara yönelik kararlar vermektedir.²⁶⁸

2. DAVA ŞARTI OLARAK ARABULUCULUK

a. ARABULUCULUK KAVRAMI

Yargı süreçlerindeki yavaş ilerleme, yargı birimlerine düşen iş yükünün artış göstermesi ve yargılama harç ve masraflarının yüksekliği gibi sebepler, ihtilâflara alternatif çözüm yollarını devreye sokmak üzere bir hukuk politikası olarak karşımıza çıkmıştır.²⁶⁹ Bu politika doğrultusunda yapılan çalışmalarda Avrupa Birliği tarafından yapılmış çalışmalar etkili olmuştur.²⁷⁰ Bu politikanın bir sonucu olarak 6325 Sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu, 07.06.2012 tarihi ile yürürlüğe girmiştir.

Arabuluculuk, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nun madde 2/1-b bendinde, *“Sistemik teknikler uygulayarak görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve*

Sungurtekin Özkan, Meral/ Atalay, Oğuz/ Özekes, Muhammet, İcra ve İflâs Hukuku, On İki Levha Yayıncılık 9. Baskı, İstanbul 2022, s. 451; Kuru, Baki, İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları 6. Baskı, Ankara 2021, s.457.

²⁶⁶ Deynekli/ Kısa, s. 714; Eroğlu, s. 190.

²⁶⁷ Deynekli/ Kısa, s. 714.

²⁶⁸ Eroğlu, s. 196; Pekcanitez/ Sungurtekin Özkan/ Atalay/ Özekes, s. 451; Arslan/ Taşpınar Ayvaz/ Hanağası, s. 514; Kuru, Baki, İcra ve İflâs Hukuku El Kitabı, Adalet Yayınevi 2. Baskı, Ankara 2013, s. 1330.

²⁶⁹ Özbek, Mustafa Serdar, Alternatif Uyuşmazlık Çözümü, Yetkin Yayınları 5. Baskı, Ankara 2022, s. 809; Görgün, Şanal/ Börü, Levent/ Kodakoğlu, Mehmet, Medenî Usul Hukuku, Yetkin Yayınları 10. Baskı, Ankara 2021, s. 806.

²⁷⁰ Özbek, s. 820.

bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, tarafların çözüm üretemediklerinin ortaya çıkması hâlinde çözüm önerisi getirebilen, uzmanlık eğitimi almış olan tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla ve ihtiyarî olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemi” olarak tanımlanmıştır.

Arabuluculuğun ihtiyarî bir uyuşmazlık çözüm metodu olması öngörülmüştür.²⁷¹ Fakat Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu’nun uygulamada daha yaygın şekilde kullanılması için teşviklerde bulunulması sonucunda ve yargının iş yükünün fazla olması, anlaşma ile sonuçlanan arabuluculuk toplantıları gerekçe gösterilerek, iş mahkemelerinin görevli olduğu işlerde arabuluculuk bir dava şartı hâline getirilmiştir.

Kanun koyucu, 01.01.2018 tarihi itibariyle bir yılı kapsayan süre içerisinde arabuluculuk kurumunun dava şartı olarak kaydettiği başarıları ve yargı kolunun iş yüküne yaptığı pozitif etkileri göz önüne alarak 7155 Sayılı Abonelik Sözleşmesinden Kaynaklanan Para Alacaklarına İlişkin Takibin Başlatılması Usulü Kanun madde 20 gereğince Türk Ticaret Kanunu madde 5’i takip eden 5/A maddesi eklenmiştir. 01.01.2019 tarihi itibariyle dava şartı olarak arabuluculuk kurumu ticarî davalarda da uygulanmaktadır.

b. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİ BAKIMINDAN DAVA ŞARTI ARABULUCULUK

Türk Ticaret Kanunu’na eklenen madde 5/A fıkra 1, ticarî davalar, konusu belli bir miktar paranın ödenmesi olan alacak davalar ve tazminat talepleri hakkında davaların açılmadan önce dava şartı olarak arabuluculuğa başvurulmuş olmasını hükme bağlamıştır. İkinci fıkra ise arabulucuya ihtilâfi, görevlendirilmesinin ardından altı hafta içinde sonuçlandırma yükümlülüğü getirmiştir. Şayet zorunlu bir hâlin varlığından söz ediliyorsa, altı haftalık bu sürenin iki hafta daha uzatılması imkânı tanınmıştır.

²⁷¹ Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s. 79.

TTK, sadece zorunlu arabuluculuğun dava şartı olarak kullanım alanını ve uygulanacak süreleri belirtmiştir. Bu iki başlık dışında kalan konularda ise Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nun dava şartı olan arabuluculuğa dair 18/A maddesi, buradaki hüküm ihtiyacı karşılamıyor ise aynı kanunun genel hükümleri uygulanır.

TTK madde 5/A/1'e göre, arabuluculuğun dava şartı olarak aranabilmesi için anılan iki şartın da varlığı gerekmektedir. Bu şartlardan ilki, ihtilâfın bir ticarî davaya yol açması, diğer şart ise davanın konusunu bir miktar paranın ödenmesini gerektiren alacak davası ve tazminat talebinin oluşturmasıdır. Portföy tazminatı talebinin dava olarak öne sürülmesi hem bir para alacağı olması yönünden hem de bir ticarî davaya vücut vermesinden ötürü arabuluculuk, portföy tazminatı taleplerinde bir dava şartı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu madde 18/A/2 uyarınca franchise alanın dava açılmasından önce arabulucuya başvurulmaması veya arabuluculuk toplantısı sonucu anlaşamadığına dair tutanağın dava dilekçesi ekinde sunulmaması hâlinde hâkimin arabuluculuk nihaî tutanağını mahkemeye sunması için bir haftalık kesin süre verecektir. Bu süre dahilinde arabuluculuk tutanağının mahkemeye sunulmaması, hâkimin davayı dava şartı yokluğu sebebiyle reddetmesine yol açar.

Aynı Kanun'un madde 18/A/18'de tarafların kendi aralarında tahkim sözleşmesi akdetmesi hâlinde dava şartı olan arabuluculuğa dair hükümlerin uygulanmayacağı hüküm altına alınmıştır. Buna göre franchise sözleşmesine eklenecek bir madde ile tahkim şartı öngörülmüşse veya tarafların ayrıca bir tahkim sözleşmesi akdedilirse, tahkim yoluna başvurulmadan önce arabuluculuğa başvurma zorunluluğu bulunmamaktadır. Fakat taraflardan birinin tahkim sözleşmesine rağmen ihtilâfı doğrudan olarak yargıya taşınması ve sözleşmenin diğer tarafının tahkime yönelik ilk itirazlarını ileri sürmemesi hâlinde ne olacağı belirsizdir. Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu madde 18/A/18'de dava şartı olarak arabuluculuğun uygulanmaması için tahkime başvuru aranmamış, sadece tarafların arasında akdedilmiş olan tahkim sözleşmesi yeterli görülmüştür. Böylelikle, taraflar arasında akdedilen bir tahkim sözleşmesinin varlığı hâlinde,

ihtilâfin tahkime gidilmeksizin mahkemeler nezdine taşınması durumunda bile arabuluculuğa dair hükümlerin uygulanmayacağı savunulmaktadır.²⁷² Bu hâlde, davalı tarafın tahkime dair ilk itirazlarda bulunmaması durumunda hâkim dosyayı dava şartı olan arabuluculuğun yoksunluğundan ötürü reddetmemeli, davaya devam etmelidir.

Franchise verenin iflâsında, franchise alanın iflâs masasına karşı açacağı kayıt kabul davası ve diğer alacaklılardan birinin franchise alana yönelteceği kayıt silme davasının, zorunlu arabuluculuğu düzenleyen hükümler kapsamında incelenmesi gerekir. Doktrinde bir görüş, sıra cetveline dair kayıt davalarının tamamında taraflar arabulucuya başvurmalıdır.²⁷³ Bizim de katıldığımız diğer bir görüş ise kayıt kabul ve kayıt silme davalarını ayrı ayrı ele alma görüşünü savunmaktadır. Kayıt kabul davası, bir eda davası niteliğindedir²⁷⁴ ve iflâs masasını temsilen iflâs idaresi ile franchise verenin portföy tazminatı talebi üzerine uzlaşma sağlaması mümkündür. Bu nedenle kayıt kabul davasında arabuluculuk bir dava şartı olarak kabul edilebilir. Kayıt silme davası ise eda değil, bir tespit davasıdır. Dolayısıyla arabuluculuğun dava şartı olması için aranan şartları sağlamamaktadır. Nitekim tespit davaları için arabuluculuk bir dava şartı olarak aranması önemli olmaksızın kayıt silme davalarında arabuluculuğa başvurulması mümkün değildir, bunun sebebi olarak da portföy tazminatı hakkında yalnızca franchise alan ve iflâs masasını temsil eden iflâs idaresinin tasarruf yetkisinin varlığı gösterilebilir. Franchise verenin diğer bir alacaklısı, portföy tazminatı talebi üzerinde herhangi bir hak ileri süremez.

²⁷² Ayhan/ Çağlar/ Özdamar, s. 82.

²⁷³ Pashı, Ali, Ticari Uyuşmazlıkların Arabuluculuk Faaliyetine Elverişliliği, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2019, s. 22.

²⁷⁴ Kuru, İcra ve İflâs Hukuku El Kitabı, s. 1333; Arslan/ Yılmaz/ Taşpınar Ayvaz/ Hanağası, s. 515; Pekcanitez/ Sungurtekin Özkan/ Atalay/ Özekes, s. 451; Eroğlu, s. 205.

3. YETKİLİ VE GÖREVLİ MAHKEME

a. GÖREVLİ MAHKEME

TTK madde 5/1, aksine hüküm olmadıkça bütün ticarî davaların ve ticari niteliği haiz çekişmesiz işlerin asliye ticaret mahkemelerinin göreceğini belirtmektedir. Bu nedenle portföy tazminatına dair davada da görevli mahkeme asliye ticaret mahkemesi olmaktadır. Fakat davanın açılacağı yargı çevresinde asliye ticaret mahkemesinin bulunmaması hâlinde dava, asliye hukuk mahkemesinde görülecektir.

5235 Sayılı ve 26.09.2004 tarihli Adli Yargı İlk Derece Mahkemeleri ile Bölge Adliye Mahkemelerinin Kuruluş, Görev ve Yetkileri Hakkında Kanun madde 5/3 gereğince asliye ticaret mahkemeleri, yargılama faaliyetlerini heyet olarak yürütür. Konusu para ile ölçülebilir ihtilâflarda, değeri 500.000 TL'yi aşmayan davalar ve işler, mahkemenin hâkimlerinden biri tarafından görülerek karara çıkar. Franchise alan, portföy tazminatına dair davasını belirsiz alacak davası veya kısmî dava olarak açtığı hâllerde, talep ettiği miktar 500.000 TL'yi aşmıyorsa dava tek hâkim tarafından görülecektir. Dava dosyasının hesaplanması için bilirkişiye gönderildiği ve bilirkişi tarafından yapılan hesaplama neticesinde portföy tazminatının 500.000 TL'yi aşacağına kanaat getirirse franchise alanın belirsiz alacak davası açması hâlinde bedel artırımı dilekçesi ile; kısmî dava açmış olması hâlinde ise ıslah kurumu aracılığı ile dava konu değeri artırabilmesi mümkündür. Değişen dava değerinin 500.000 TL'yi aşması durumunda mahkeme tek hâkim olarak değil heyet olarak davayı görecektir ve karara bağlayacaktır.

b. YETKİLİ MAHKEME

Portföy tazminatı talebinin dava yoluyla ileri sürülmesi hâlinde yetkili mahkemenin hangisi olacağı, usule ilişkin genel hükümlerce tespit edilir.

Mahkemelerin yetkilerine dair düzenlemeler, 6100 Sayılı ve 12.01.2011 tarihli Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nda yer alır. Doktrinde, bu düzenlemeler

genel yetki ve özel yetki adlı iki alt başlıkta incelenir. HMK, tüm davalar için genel yetkili mahkemenin, aksine bir kural olmadıkça davalı tarafın dava açıldığı tarihteki yerleşim yeri mahkemesi olacağını hükme bağlamıştır. Portföy tazminatı talebinin ileri sürüldüğü dava ise, franchise verenin yerleşim yeri veya şirket merkezinin bulunduğu yerdeki mahkemede açılacaktır.

Öte yandan, kanun koyucunun öngördüğü birtakım özel yetki kuralları da vardır. Bunlardan bazıları “kesin yetki” denen, genel yetkiyi ortadan kaldıran, bir kısmı ise genel kuralın yanı sıra geçerli olan “seçimlik yetki” kurallarıdır.²⁷⁵ HMK nezdinde bir yetki kuralının seçimlik olması esastır. Bundandır ki, kanun maddesi bir yetki kuralını kesin yetki kuralı olarak nitelendirmemişse, bu seçimlik bir yetki kuralıdır.²⁷⁶

HMK madde 10, bir başka yetki kuralını düzenlemektedir. Buna göre, sözleşmeden kaynaklanan ihtilâfların görüldüğü davalar, sözleşmede öngörülen edimlerin ifa yerinde de açılabilir. Dolayısıyla portföy tazminatı talebinin, varlığını sözleşmeye borçlu olduğu bir alacak olduğu ve HMK madde 10’un uygulanabileceği kabul edilmelidir. Türk Borçlar Kanunu madde 89/1 gereğince bir para borcu olan portföy tazminatı talebine ilişkin davalar, franchise sözleşmesinde kanun maddesinin aksine bir hüküm yoksa, franchise alanın ödeme tarihinde yerleşik bulunduğu yer mahkemesinde görülecektir.

Franchise alanın portföy tazminatının sıra cetveline kaydedilmemesi hâlinde, franchise alanın iflâs masasının davalı olacağı dava ise kesin yetki kurallarına tâbidir. Yine franchise alanın alacağı portföy tazminatının sıra cetveline işlenmesi ve diğer alacaklılardan biri ve birkaçının açacağı kayıt silme davası da kayıt kabul davası gibi portföy tazminatını sıra cetveline işleyen iflâs masasının bulunduğu yer asliye ticaret mahkemesinde görülecektir.²⁷⁷

²⁷⁵ Pekcanitez, Hakan/ Atalay, Oğuz/ Özekes, Muhammet, Medeni Usul Ders Kitabı, On İki Levha Yayıncılık 9.Baskı, İstanbul 2021, s. 83; Kuru, Baki, Medeni Usul Hukuku El Kitabı, Yetkin Yayınları 2. Baskı, Ankara 2021, 1. Cilt, s. 432; Kuru, Baki, Medeni Usul Hukuku Ders Kitabı, Yetkin Yayınları 6. Baskı, Ankara 2021, s. 65; Arslan, Ramazan/ Yılmaz, Ejder/ Taşpınar Ayvaz, Sema/ Hanağası, Emel, Medeni Usul Hukuku, Yetkin Yayınları 7. Baskı, Ankara 2021, s. 216; Görgün/ Börü// Kodakoğlu, s. 155.

²⁷⁶ Pekcanitez/ Atalay/ Özekes, s. 73; Arslan/ Yılmaz/ Taşpınar Ayvaz/ Hanağası, s. 215; Kuru, Medeni Usul Hukuku Ders Kitabı, s. 65.

²⁷⁷ Kuru, İcra İflâs Hukuku El Kitabı, s. 1331.

Tarafların aralarında yetki sözleşmesi yaparak kanunda sayılan yetki kurallarını ortadan kaldırabilmekte veya ihtilâfa uygulanacak yetkiye bir alternatif yol oluşturabilmektedir. Bu sayede aralarında çıkacak uyuşmazlıklarda kendilerine daha uygun olan yargı yerinin belirleyebilmektedirler. Yetki sözleşmesinin yapılması bazı şartlara bağlanmaktadır, bunlar tacirler arasında veya kamu tüzel kişileri arasında ya da bir tacir ile bir kamu tüzel kişisi arasında yapılmış olmasıdır. Kişi şartlarının sağlanmasının ardından, tarafların aralarında serbest bir şekilde tasarrufta bulunabileceği bir konunun varlığı, ihtilâfa yönelik kesin yetki kurallarının bulunmaması, sözleşmenin yazılı şekil şartını karşılaması, ihtilâfın belirli veya en azından belirlenebilir nitelikte olması ve yetkili olarak belirlenen yargı çevresi veya yerinin belirtilmesi şartları aranmaktadır.

Franchise sözleşmesine eklenecek bir madde veya sonradan taraflar arasında yapılacak bir yetki sözleşmesi ile franchise alan ile franchise veren arasındaki ihtilâfa dair açılacak dava ve icra takiplerinin nerede olacağı hususu belirlenebilir. Sözleşmeye eklenecek bir madde ile yasal yetki kuralı ortadan kaldırıldıysa franchise alan davasını sözleşmede yetkili kılınan yer mahkemesinde açmalıdır, şayet davasını kanunen yetkili yer mahkemesinde açmışsa franchise verenin yetkiye yönelik itirazlarda bulunması gerekecektir.

c. YARGILAMA USULÜ

Ticarî davalar, yazılı yargılama usulüne tâbi olmakla birlikte, değeri 500.000 TL'yi aşmayan davalar basit yargılama usulüne tâbidir. Uygulamada portföy tazminatı talebini öne süren davalar genellikle belirsiz alacak davası olarak veya kısmî dava olarak öne sürülmekte ve dava dilekçesinde gösterilen değer 500.000 TL'nin altında olmaktadır. Fakat daha sonra franchise alan tarafından verilecek bir bedel artırım dilekçesi veya ıslah dilekçesi ile dava değerinin belirtilen miktarın üzerine çıkması hâlinde dava, basit yargılama usulüne değil, yazılı muhakeme usulüne geçmelidir.²⁷⁸

²⁷⁸ Görgün/ Börü/ Kodakoğlu, s. 85.

Portföy tazminatı, sıra cetveline itiraz davasına konu olursa bu davaların değerine bakılmaksızın basit muhakeme usulü uygulanacaktır.

HMK madde 319 uyarınca basit muhakeme usulünde cevaba cevap ve ikinci cevap aşamaları mevcut olmadığından, davacı için iddianın genişletilmesi veya değiştirilmesi; davalı için de savunmanın genişletilmesi yasağı tarafların dilekçelerini vermesiyle başlayacaktır. HMK madde 318, tarafların dayandığı tüm delillerin açıkça belirtilmesi, kendilerinde mevcut veya başka bir yerden getirilecek olan delillere dair bilgileri dilekçeleri ile birlikte sunmalarını öngörmektedir. Bu nedenle, portföy tazminatına dair dava basit muhakeme usulüne göre incelenecek ise taraflara ikinci bir dilekçe hakkı tanınmayacağından, bunun bilinci ile iddialarını destekleyecek tüm delil ve olguları açıkça bildirmelilerdir.

4. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN BELİRSİZ ALACAK DAVASINA KONU OLUP OLAMAYACAĞI MESELESİ

Portföy tazminatı talebi, bir para alacağı niteliğindedir ve belirsiz alacak davası olarak öne sürülmesi, doktrinde tartışmalı bir mesele olmasına karşın, bu talebin kısmî dava olarak öne sürülmesi yönünde herhangi bir tartışma bulunmamaktadır.

Bir görüş, portföy tazminatı miktarının tespit edilmesi konusunda hâkimin geniş bir takdir yetkisinin varlığı, hakkaniyet hususunun, portföy tazminatının miktarına ve hatta varlığına etki etmesi, ödenecek miktarın belirlenmesini hukuken imkânsız kıldığını savunarak bu talebin belirsiz alacak davası ile öne sürülebilmesini iddia etmektedir.²⁷⁹

Başka bir görüş ise, portföy tazminatı talebine dair bilirkişi incelemesinin mecburî olduğunu ve yapılacak bu bilirkişi incelemesi ve hesaplaması sürecinin uzun sürerek, alanında uzmanlık gerektiren bir husus olduğunu savunsa da savunduğu tüm hususlara karşın portföy tazminatını belirsiz alacak davasına yeterlilik teşkil etmediğini iddia etmektedir. Gereken tüm bilgi ve belgelerin

²⁷⁹ Sak, s. 150

tarafların ellerinde olduğunu ve davacının ödenmesi gereken miktar konusunda acizlik durumunda olmadığı da bu görüş tarafından iddia edilmektedir.²⁸⁰

Biz de portföy tazminatı talebinin belirsiz alacak davasına konu olabileceğini savunan ilk görüşe destek vermekteyiz. Portföy tazminatı talebinin öne sürüldüğü davalarda hâkim, hakkaniyete aykırılık teşkil ettiği gerekçesi ile davayı reddedebilir veya somut olayın niteliklerine göre ödenecek portföy tazminatına yüksek bir indirim uygulanmasına karar verebilir. Hakkaniyet denetimi sürecinde portföy tazminatı tutarını arttıran, azaltan veya etkilemeyen pek çok etken bulunmaktadır ve davacı tüm bunları göz önünde bulunduramaz veya hâkimin her bir etkene karşı nasıl yorum getireceğini tahmin edemez.

Kanun, herhangi bir hesaplama formülünü öngörmediğinden, davacının talep edeceği portföy tazminatını kendi hesaplaması beklenemeyeceği gibi, bu alacağını tespit etmek için bir uzmandan da yardım alma zorunluluğu da bulunmamaktadır. Bu yüzden portföy tazminatını belirsiz alacak davası ile öne sürmelidir. Şayet bu talebin belirsiz alacak davasına konu olamayacağının kabul edilmesi hâlinde franchise alanın, talebini kısmî davaya konu ederek bu yol ile ileri sürmesi gerekecektir. Fakat kısmî davalarda zamanaşımı ve hak düşürücü nitelikteki süreler işlemeye devam eder, bu nedenle franchise alanın hak kaybına uğraması mümkündür. Yargıda işlerin yavaş ilerlemesi ve portföy tazminatı tutarının hesaplanması uzun zaman alacağından, franchise alanın büyük olasılıkla Anayasa madde 36 kapsamında düzenlenen hak arama hürriyetini tam olarak kullanamaması gündeme gelecektir.

C. ZAMANAŞIMI

Franchise sözleşmeleri, kanunda tanımlanmayan, kendine özgü nitelikte bir sözleşmedir ve bu özellikler, sözleşmeden kaynaklanan taleplere ve alacaklara ilişkin zamanaşımı sürelerinin belirlenmesi yönünden oldukça önemlidir.

²⁸⁰ Ülgen/ Helvacı/ Nomer Ertan, s. 889; Cantürk, s. 180.

Kendine özgü nitelikteki sözleşmelere uygulanacak kanun hükümlerinin belirlenmesi için ilk olarak kanunda tanımlanmış benzer sözleşmelerin varlığı aranır. Söz konusu sözleşme ile benzer nitelikler taşıyan bir veya birden fazla sözleşme varsa, bunlar arasından en çok benzerlik gösteren sözleşmeye uygulanacak hüküm, kıyas yoluyla uygulanır.²⁸¹ Benzer bir sözleşmenin bulunmaması hâlinde Türk Borçlar Kanunu'na başvurularak bir çözüm aranacaktır. Türk Borçlar Kanunu da bir çözüm yolu sunmuyorsa bu durumda hâkimin Türk Medeni Kanunu madde 1 gereğince hukuk yaratarak bir çözüm yolu sunacaktır.²⁸²

Franchise sözleşmeleri de bünyesinde satış, hizmet, kira, vekâlet ve acentelik sözleşmelerine ilişkin unsurlar barındırır.²⁸³ Bu nedenle bu sözleşmelere uygulanacak hükümler, uygun düştüğü kadarıyla franchise sözleşmelerine de uygulanabilecektir. Franchise sözleşmeleri, anılan bu sözleşmeler arasından en çok acentelik sözleşmeleri ile benzerlik göstermektedir, bu yüzden acentelik sözleşmelerine uygulanacak hükümlerin kıyas yoluyla franchise sözleşmelerine de uygulanabileceği doktrinde kabul görmektedir.²⁸⁴

Kanaatimizce portföy tazminatı talebi bir alacak hakkıdır ve Türk Borçlar Kanunu madde 146 hükmü gereğince kanunda aksine bir hüküm yok ise her alacak on yıllık zamanaşımına tabi olacağından, bu talebe, kanun maddesince hükme bağlanmış olan on yıllık zamanaşımı süresinin uygulanması gerekmektedir.

²⁸¹ Tunçomağ, s. 7; Zevkliler/ Gökyayla, s. 12; Demir Gökyayla, s. 31; Aydoğdu/Kahveci, s. 23; Şimşek, s. 51; Eren, s. 965.

²⁸² Demir Gökyayla, s. 31; Tunçomağ, s. 8; Aydoğdu/Kahveci, s. 23; Zevkliler/ Gökyayla, s. 12.

²⁸³ Eren, s. 984; Kayıhan, s. 76.

²⁸⁴ Kırca, s. 99; Şimşek, s. 51.

SONUÇ

Franchise sözleşmeleri, iki tarafa tam borç yükleyen, sürekli bir borç ilişkisi oluşturan, kendine özgü nitelikte olan çerçeve bir sözleşmedir. Kendine özgü nitelikte olmasından ötürü, franchise sözleşmelerinin yazılı olarak yapılma şartı yoktur.

Franchise alan, kendi nam ve hesabına çalışan bağımsız bir tacir sıfatını haizdir. Franchise sözleşmeleri kapsamında işletilen bir ticarî işletmenin varlığı söz konusu ise franchise alan tacir sıfatını taşımaktadır.

Portföy tazminatı talebi, bir tazminat alacağı değildir. Acenteler, tek satıcılar ve franchise alanlar gibi tacirlere bağımlılığı olmayan kişilerce kazandırılmış müşteri çevresinin bir karşılığı olmaktadır. Franchise alanın talep edebileceği portföy tazminatı Türk Ticaret Kanunu madde 122'de anılan şartların gerçekleşmesi koşulu ile ortaya çıkar. Bu şartlar maddi ve manevi olmak üzere iki ayrı başlık altında incelenebilir. Maddi koşulları, franchise sözleşmesinin sona ermesinin ardından franchise verenin, franchise alan tarafından sağlanmış olan müşteri çevresinden gelir elde etmesi, franchise alanın gelir kaybına uğraması ve portföy tazminatı talebinin hakkaniyete aykırılık teşkil etmemesidir. Anılan bu koşulların hepsinin gerçekleşmesi gerekmektedir, birinin bile gerçekleşmemiş olması portföy tazminatı talebini ortaya çıkarmayacaktır.

Türk Ticaret Kanunu madde 122/1 fıkrasına göre portföy tazminatı talebinin varlığından söz edebilmek için aranan ilk şart, sözleşme ilişkisinin sona ermiş olmasıdır. TTK madde 122/3, franchise alanın sözleşmenin sona ermesi durumunda her halde portföy tazminatı talep etmesinin önüne geçmektedir. Portföy tazminatının franchise verenden talep edilebilmesi için franchise sözleşmesinin franchise alanın kusurlu hareketi olmaması veya franchise verenin fesih için haklı bir sebebi olmaksızın feshedilmesi gerekir.

Portföy tazminatı içi aranan bir şart da franchise alan tarafından sağlanan müşteri çevresinden franchise verenin, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da gelir elde edecek olmasıdır. Franchise veren ile uzun zamandır ticari ilişki kurmayan eski müşteriler ile ilişkilerin tekrar oluşturulması veya eski müşteriler ile yapılan

ticaretin hacminin azımsanamayacak ölçüde artırılması yeni müşterilerin kazandırılması ile aynı hükümde olmalıdır. Ayrıca belirtmemiz gerekir ki, kanun metninde yer alan “*önemli menfaat*”, franchise verenler lehine yorumlanabilecek ve hakkaniyete aykırılık teşkil ettiği gerekçesi ile portföy tazminatı talep hakkını bertaraf edebilecek konumdadır. Bu koşul aranmaksızın portföy tazminatının talep edilebilmesi gerektiği düşüncesindeyiz.

Franchise alanın, portföy tazminatı talep hakkını, franchise sözleşmesinin sona erdiği andan itibaren bir yıl içinde ileri sürmesi gerekmektedir. Doktrinde tartışmalı olan bu konuda, anılan bir yıllık sürenin hak düşürücü süre niteliğinde olduğu görüşüdeyiz. Hak düşürücü diğer sürelerde olduğu gibi, bu bir yıllık sürenin de uzaması veya kısalması mümkün değildir. Franchise alan şekil şartına bağlı olmadaöşnYUt* sadece portföy tazminatı istediğini franchise verene bildirerek bu hakkını kullanabilmektedir.

Portföy tazminatı talep hakkı yönünden çalışmamızın üçüncü bölümde ele aldığı bir başka husus ise bu talebin dava yoluyla öne sürülmesidir. Franchise alanın portföy tazminatını talep etmesi hâlinde dava yoluna gitmeden önce arabuluculuğa başvurması zorunluluğu vardır. Franchise alanın franchise verene yönelteceği davada ise taraflardan birinin dava açıldığı andaki yerleşim yeri asliye ticaret mahkemesi yetkilidir. Fakat franchise verenin ve franchise alanın ikisinin de tacir olması nedeniyle taraflar Hukuk Muhakemeleri Kanunu madde 18’de anılan şartlara uygun olarak bir yetki sözleşmesi yaparak mevcut yetki kurallarını bertaraf edebilirler veya yetki kurallarına alternatif bir yol öngörebilirler.

Franchise veren hakkında iflâs kararı verilmesi durumunda portföy tazminatı talebinin sıra cetveline eklenmesi durumunda diğer alacaklılardan biri veya birkaçı tarafından sıra cetveline itiraz davasının açılması mümkündür. Açılacak sıra cetveline itiraz davası için yetkili mahkeme, franchise verenin üçüncü kişilere karşı işlerini yürüttüğü yer olan muamele merkezindeki yer mahkemesidir ve bu yetki kesindir. Portföy tazminatının sıra cetveline eklenmesi ve sıra cetveline itiraz davaları, davanın değerine bakılmaksızın basit muhakeme usulüne tâbidir.

Portföy tazminatı talebinin belirsiz alacak davasına konu olup olamayacağı doktrinde tartışmalıdır. Görüşümüz, portföy tazminatı bedelinin hesaplanması için

bir formülün öngörülmemiş olması, hâkimin takdir yetkisinin geniş sınırları ve bu hesabın davacı değil ancak işletme ve hesaplama konusunda uzman bir kişi tarafından yapılabilecek olmasından mütevellit, bu talebin belirsiz alacak davasına konu olması yönündedir.

Tüm bu tartışmalara son vererek, uygulamaya yeknesaklık kazandırmak amacıyla, portföy tazminatının düzenlendiği TTK madde 122'nin şu şekilde düzeltilmesi uygun olacaktır:

“ II- Denkleştirme Talebi

MADDE 122- (1) Sözleşme ilişkisinin sona ermesinin ardından;

a-) Müvekkilin, acentenin yeni müşteriler sağlaması veya hâlihazırda mevcut olan müşterilerle kurulmuş ticarî ilişkilerin hacmini azımsanamaz ölçüde arttırması sebebiyle, sözleşme ilişkisinin son bulmasından sonra da menfaatler elde ediyorsa,

b-) Somut olayın tüm nitelik ve koşullarının değerlendirilmesi hâlinde, ödenmesi hakkaniyete aykırılık teşkil etmiyorsa, acente, müvekkilinden uygun bir denkleştirme talep edebilir.

(2) Denkleştirme miktarı, acentenin ticarî faaliyetlerini yürüttüğü son 5 yıllık faaliyeti sonucunda almış olduğu yıllık bazda komisyonunu veya almış olduğu diğer ödemeleri geçemez. Sözleşme ilişkisinin 5 yıldan kısa sürmesi hâlinde, ticarî faaliyetin devamındaki ortalama esas alınır.

(3) Acente, haklı sebep olmaksızın sözleşmeyi feshederse veya acentenin kusurundan kaynaklanan bir neden ile müvekkilin sözleşmeyi feshetmesi hâlinde denkleştirme talep hakkını kullanamayacaktır.

(4) Denkleştirme talebinden vazgeçilemez. Denkleştirme talep hakkının, sözleşme ilişkisinin son bulmasından itibaren 1 yıl içinde öne sürülmesi gerekir.

(5) Bu hüküm, uygun olduğu ölçüde, benzerlik gösteren diğer sürekli borç doğuran sözleşme ilişkileri hakkında da uygulanır.”

KAYNAKÇA

Akın, İrfan, Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler, AÜHFD, C.62, S.3, Ankara 2013

Akıncı Albayrak, Özlem, Acentelik ve Tekel Yetkisi Veren Diğer Sözleşmelerde Rekabet Yasağı, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana 2016, s. 85-86

Akkanat, Halil/ Çekin, Mesut S., Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir Mi? , Prof. Dr. Hasan Erman'a Armağan, DER Yayınları, İstanbul 2015

Akyol, Şener, Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri) I. Fasikül, Fakülteler Matbaası, İstanbul 1997

Altınok Ormancı, Pınar, Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebep Feshi, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2011

Arslan, Ramazan/ Yılmaz, Ejder/ Taşpınar Ayvaz, Sema/ Hanağası, Emel, Medeni Usul Hukuku, Yetkin Yayınları 7. Baskı, Ankara 2021

Ayan, Özge, Acentenin Denkleştirme Talep Hakkı, Seçkin Yayınları, Ankara 2008

Ayan, Serkan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1530. Maddesi Gereğince Borçlunun Temerrüdü, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.12, Prof. Dr. Burhan Ceyhan'a Armağan, İzmir 2010

Ayata, Yeşim, Franchise Sözleşmelerinde Tarafların Borçları, Vedat Kitapçılık, Ankara, 2015

Aydoğdu, Murat, “Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Bakımından Franchise Anlaşmalarında Grup Muafiyeti”, Prof. Dr. Turhan Tufan Yüce’ye Armağan, İzmir DEÜ Yayınları 2001

Aydoğdu, Murat/KAHVECİ, Nalan, Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Adalet Yayınevi, 5. Baskı, İstanbul 2021

Ayhan, Rıza/ Çağlar, Hayrettin/ Özdamar, Mehmet, Ticari İşletme Hukuku, 14. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2021

Badak Aybar, Zehra, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Denkleştirme İstemi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 24, İstanbul 2013

Bulur, Caner, Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması, Prof. Dr. Erhan Adal’a Armağan, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.8, S.2, İstanbul 2011

Cantürk, Barış Cihan, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, OnikiLevha Yayıncılık, İstanbul 2020

Colino, Sandra Marco, Vertical Agreements and Competition Law, Hart Publishing, Oxford, 2010

Çelik, Nuri/ Caniklioğlu, Nurşen/ Canbolat, Talat, İş Hukuku Dersleri, Beta Yayıncılık 34. Baskı, İstanbul 2021

Dalcı Özdoğan, Nurcihan, Müteselsil Sorumluluk, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2015

Demir Gökyayla, Cemile, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Vedat Kitapçılık 2. Baskı, İstanbul 2013

Deynekli, Adnan /Kısa, Sedat, Hacizde ve İflâsta Sıra Cetveli, Turhan Kitabevi 3. Baskı, Ankara 2005

Dicke, Thomas Scott, Franchising in American Economy 1840-1980, The University of North Carolina Press, 1992

Doğanay, M. Zahid, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi, Adalet Yayınevi, 2021

Domaniç, Hayri/ Ulusoy, Erol, Ticaret Hukukunun Genel Esasları, Arıkan Yayınları 5. Baskı, İstanbul 2007

Durak, Yasemin, Güven Sorumluluğu ve “Culpa in Contrahendo”, SÜHFD, C.25 S.1

Ekmekçi, Ömer/ Özekes, Muhammet/ Atalı, Murat/ Seven, Vural, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, On İki Levha Yayıncılık 2. Baskı, İstanbul 2019

Erdem, Ercüment, Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp’e Armağan, C.1, Beta Yayıncılık, İstanbul 2003

Eren, Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Yetkin Yayıncılık 9. Baskı, Ankara 2021

Eroğlu, Orhan, İflâsta Sıra Cetveline İtiraz Davası, Türkiye Barolar Birliği Dergisi, S. 144, Ankara 2019

Ertabak, Ünal, Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Legal Kitabevi 2. Baskı, İstanbul 2011

Göksoy, Yaşar Can, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması DEÜHFD, C. 12, Özel Sayı, Prof. Dr. Burhan Ceylan'a Armağan, İzmir 2010

Görgün, Şanal/ Börü, Levent/ Kodakoğlu, Mehmet, Medenî Usul Hukuku, Yetkin Yayınları 10. Baskı, Ankara 2021

Gurnick, David/ Vieux, Steve, Case History of the American Business Franchise, Oklahoma City University Law Review, Vol. 24, Iss.1-2, 1999

Gürzumar, Osman Berat, Franchise Anlaşmaları ve Rekabet Hukuku, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları, Ekim 1999

Güven, Yılmaz, Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi, Eskişehir Osmangazi Üniv. İİBF Dergisi, C.3 S.1 Nisan 2008

Hesselink, Martijn W./ Rutgers, Jacobien W./ Diaz, Odavia B./ Scotton, Manola/ Veldman, Muriel, Principles of European Law Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC), Sellier European Law Publishers, Munich, 2006

Hirsch, Ernst, Ticaret Hukuku Dersleri, İsmail Akgün Matbaası, İstanbul 1946

İrge Erdoğan, Burcu, Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmelerine Uygulanacak Hukuk, OnİkiLevha Yayınları, İstanbul 2016

İşgüzar, Hasan, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayınlarlı Yayıncılık, Ankara 1989

Karasu, Rauf, Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısına Göre Acentenin Denkleştirme Talebi, AÜHFD C.57, S.4, Ankara 2008

Kaya, Mustafa İsmail, Acentelik Hukuku, 2. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2022

Kayıhan, Şaban, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, 2018

Kılıçoğlu, Ahmet M., Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Turhan Kitabevi, 3. Baskı, Ankara 2021

Kırca, Çiğdem, Franchise Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 1997

Kuntalp, Erden, Karışık Muhtevalı Akit, BTHAE, Ankara 2013

Kuru, Baki, İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları 6. Baskı, Ankara 2021

Kuru, Baki, İcra ve İflâs Hukuku El Kitabı, Adalet Yayınevi 2. Baskı, Ankara 2013

Kuru, Baki, Medeni Usul Hukuku Ders Kitabı, Yetkin Yayınları 6. Baskı, Ankara 2021

Kuru, Baki, Medeni Usul Hukuku El Kitabı, Yetkin Yayınları 2. Baskı, Ankara 2021

Moroğlu, Erdoğan, Adi Şirkete Dair, Makaleler, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2010

Mustafaoğlu, Mehveş, Sorularla Franchising Türkiye Uygulaması, İTO, 1996

Oğuzman, M. Kemal/ Öz, M. Turgut, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2019, C.1

Oktay Özdemir, Saibe, İsimli Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İstanbul Hukuk Mecmuası C. 55, S. 1-2, 1996

Oy, Osman/BERK, Melda, Franchising, Beta Yayıncılık, İstanbul 2017

Öğüz, Tufan, Know-How Sözleşmeleri, Filiz Kitabevi 2. Baskı, İstanbul 2022

Özbek, Mustafa Serdar, Alternatif Uyuşmazlık Çözümü, Yetkin Yayınları 5. Baskı, Ankara 2022

Öztürk, Pınar, Franchise Sözleşmesi, Y.D. C. 24, S.4, Ekim 1998

Paslı, Ali, Ticari Uyuşmazlıkların Arabuluculuk Faaliyetine Elverişliliği, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2019

Pekcanıtez, Hakan/ Sungurtekin Özkan, Meral/ Atalay, Oğuz/ Özekes, Muhammet, İcra ve İflâs Hukuku, On İki Levha Yayıncılık 9. Baskı, İstanbul 2022

Poroy, Reha/ Yasaman, Hamdi, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 18. Baskı, İstanbul 2019

Poroy, Reha/ Tekinalp, Ünal/ Çamoğlu, Ersin, Ortaklıklar Hukuku, Vedat Kitapçılık 15. Baskı, İstanbul 2021

Pulaşlı, Hasan, Şirketler Hukuku Şerhi, C.1, Adalet Yayınevi 3. Baskı, Ankara 2018

Rüzgar, Eser, Yeni Türk Ticaret Kanunu Işığında Acentelik Sözleşmeleri, TAAD, C.1 S.5, Ankara 2011

- Saban, Nihal, Franchising ve Vergilendirme, Beta Basım Yayın, İstanbul, 1997
- Sak, Burak, Dağıtım Sözleşmelerinde Denkleştirme İstemi (TTK m. 122), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul 2020
- Serozan, Rona, Borçlar Hukuku, Filiz Kitabevi 7. Baskı, İstanbul 2017
- Süzek, Sarper, İş Hukuku, Beta Yayıncılık 21. Baskı, İstanbul 2021
- Şahin, Adem, Acentelik Sözleşmesinin Sona Ermesi Hâlinde Denkleştirme İstem Hakkı, MÜHF HAD, C.22, S.3, İstanbul 2016
- Şener, Oruç Hami, Adi Ortaklık, Yetkin Yayınları, Ankara 2008
- Şener, Oruç Hami, Ortaklıklar Hukuku, Seçkin Yayınları 5. Baskı, İstanbul 2022
- Şimşek, Bahar, Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016
- Şua, Mehmet, Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış, YÜHFD, 2007, C.4
- Tandoğan, Haluk, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, C.11, S.4, Ankara 1982
- Tekil, Fahiman, Ticari İşletme Hukuku, Fakülteler Kitabevi, İstanbul 1991
- Teoman, Ömer, Tacir Yardımcıları, MÜHFHAD, Doç. Dr. Mehmet Somer'in Anısına Armağan, C. 12, Beta Yayıncılık, İstanbul 2006
- Topçu, Deniz, Patent Lisans Sözleşmeleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2016

Topçuoğlu, Metin, Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku, BATİDER, C.XXII, S.1, 2003

Topçuoğlu, Metin, İnhisar Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, RD, S. 18, Ankara 2004

Tunçomağ, Kenan, Türk Borçlar Hukuku Genel Hükümler, C.1, Sermet Matbaası, 6. Baskı, İstanbul 1976

Ulaş, Dilber, Franchising Sistemi, 4. Baskı, Nobel Yayınları Ankara, 2015

Uzunallı, Sevilay, Marka Hukuku 2. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2021

Uzunallı, Sevilay, Sözleşmeyi Fesheden Acentenin Denkleştirme İstemine Hak Kazanması, Ticaret ve Fikri Mülkiyet Dergisi, C.5, S.1, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Ankara 2019

Ülgen, Hüseyin/ HELVACI, Mehmet/ Kaya, Arslan/ NOMER ERTAN, N. Füsün, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık 7. Baskı, İstanbul 2021

Von Bar, Christian/ Clive, Eric/ Schulte- Nölke, Hans, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference Articles and Comments, Sellier European Law Publishers, Munich, 2009

Yeniocak, Umut, Franchise Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara 2016

Yılmaz, Ejder, Hukuk Sözlüğü, Yetkin Yayınları, 8. Baskı, Ankara, 2021

Yılmaz, Ejder/ Arslan, Ramazan/ Taşpınar Ayvaz, Sema/ Hanağası, Emel, İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları 7. Baskı, Ankara 2021

Zevkliler, Aydın/ Gökyayla, K. Emre, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Vedat Kitapçılık, 21. Baskı, İstanbul, 2021

İNTERNET KAYNAKLARI

Britanya’da 1751’de yürürlüğe giren Gin Act için bkz:

https://en.wikipedia.org/wiki/gin_act_1751 ve
<https://www.britannica.com/topic/gin-act>

“Franchise Kuralları”, Federal Ticaret Komisyonu, 30 Mart 2017:

<https://www.ftc.gov/sites/default/files/070330franchiserulefrnotice.pdf> (erişim: 23.02.2022)

UFRAD Franchising Derneği hakkında detaylı bilgi için:

<https://ufrad.org.tr/hakkimizda/> (erişim: 23.02.2022)

Gürzumar, Osman, “Perşembe Konferansları”,

<https://www.rekabet.gov.tr/dosya/persembe-konferanslari-yayinlari/perskonfyyn92.pdf> (Erişim: 23.02.2022)

Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, Rekabet Kurumu,

<https://www.rekabet.gov.tr/dosya/kilavuzlar/dikeykilavuz2018-20180330155908926.pdf> (erişim: 24.02.2022)

86/653/AET Sayılı Avrupa Birliği Yönergesi, İngilizce orijinal metin,

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/txt/?uri=celex%3a3198610653>

Yararlanılan Yargıtay kararları için,

www.kazanci.com, (erişim: 28.02.2022)