

T.C.

BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN

MEHMET AYGÜNEŞ

TEZ DANIŞMANI

Doç. Dr. ZEYNEP İPEK YÜCER AKTÜRK

ANKARA 2018



BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS / DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU

Tarih: 22/06/2018

Öğrencinin Adı, Soyadı : Mehmet AYBÜNEŞ

Öğrencinin Numarası : 21410235

Anabilim Dalı : Özel Hukuk Anabilim Dalı

Programı : Tezli Yüksek Lisans Programı

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

Tez Başlığı : Tek Satılık Sözleşmesi

Yukarıda başlığı belirtilen Yüksek Lisans/Doktora tez çalışmamın; Giriş, Ana Bölümler ve Sonuç Bölümünden oluşan, toplam 76 sayfalık kısmına ilişkin, 22/06/2018 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından TÜBİTAK adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 11'dir.

Uygulanan filtrelemeler:

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

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

Öğrenci İmzası:.....

Onay

22/06/2018

Öğrenci Danışmanı Unvan, Ad, Soyad,

Doç. Dr. İpek Yücer AKTÜRK

EK-3:KABUL VE ONAY SAYFASI ÖRNEĞİ

.....Mehmet AYGÜNEŞ.....tarafından hazırlanan
.....Tek Satılık Sözleşmesi.....
.....adlı bu çalışma jürimizde Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Kabul (sınav) Tarihi:.....22...../06...../2018.....

(Jüri Üyesinin Unvanı, Adı-Soyadı ve Kurumu): (Baskent Üni)

İmzası Jüri Üyesi :

Jüri Üyesi :

Jüri Üyesi :

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

...../...../20....

Prof. Dr. İpek KALEMÇİ TÜZÜN

Enstitü Müdürü

ÖZET

Yüksek lisans tezi olarak hazırlanan bu çalışmada Tek Satıcılık Sözleşmesi müessesesi incelenmiştir. Öğretide “münhasır bayilik”, “ana bayilik” gibi kavramlar kullanılarak adlandırılan “tek satıcılık sözleşmesi” küreselleşen ve gelişmeye günden güne daha fazla ihtiyaç duyan işletme sahiplerinin ilgili ihtiyaçlarını gidermek için başvurdukları sözleşmelerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tek satıcılık sözleşmesi; yapımcı ile tek satıcı arasında var olan hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile yapımcı, mamullerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisar sahibi olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık olarak tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi ad ve hesabına satarak malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenmektedir. Tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarını; tek satıcıya belirli bir bölgede münhasır satış hakkının tanınması, taraflar arasındaki sözleşmenin sürekli borç doğuran bir sözleşme niteliğinde olması, ilgili sözleşmenin bir çerçeve sözleşme niteliği taşıması, tek satıcının kendi adına ve kendi hesabına hareket etmesine rağmen yapımcının dağıtım örgütüyle bütünleşmesi, sürümü artırıcı faaliyetlerde bulunması oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Tek Satıcı, Tek Satıcılık, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Münhasır Bayilik.

ABSTRACT

In this work prepared as a master thesis, the issue concerning Exclusive Distributorship Agreement is analysed.

Within the scope of the thesis, the definition and components of the exclusive distribution agreement, the rights and liabilities of the parties thereof have been examined.

“Exclusive distribution agreement is such a continuous agreement having a framework characteristic regulating the legal relations between the producer and the exclusive distributor, with this agreement the producer commits to deliver all or some of its products to a distributor to be exclusive distributor in a certain geographic region and in return the exclusive distributor commits to drive the sales by selling the goods subject scope of the agreement on behalf and account of itself.” The components of the Exclusive distribution agreement are comprised of conferring exclusive selling right to the exclusive distributor in a certain territory, being a continuously debt incurring contract between the parties, having the characteristics of a framework contract, integration of the producer with the distribution organization despite the fact that the exclusive distributor acts on behalf and account of itself, and to perform activities driving the sales.

Key Words: Retail Franchising, Exclusive Distributorship, , Exclusive Distributorship Agreement.

ÖNSÖZ

Günümüzde modern üretim ve pazarlama ekonomisinin ulaştığı gelişmişlik ve yoğunluk seviyesi, ticari hayatın içinde yer alan aktörlerin farklı kişilerin tecrübe, emek ve mesaisinden yararlanmalarını gerekli kılmaktadır.

Bir teşebbüsün piyasa değerini yükseltmesi ve yeni müşteri kitlelerine ulaşması hedefinde mal ve hizmet kalitesinin yanında pazarlama ve dağıtım sürecindeki etkinliğin rolü de büyük önem arz etmektedir. Pazarlama ve dağıtım sürecinde etkinliğin sağlanabilmesi ilgili faaliyetleri yürüten teşebbüslerin ilgili pazarda yoğunlaşmasına bağlıdır. Öğretide “münhasır bayilik”, “ana bayilik” gibi kavramlar kullanılarak adlandırılan “tek satıcılık sözleşmesi” küreselleşen ve gelişmeye günden güne daha fazla ihtiyaç duyan işletme sahiplerinin pazarlama ihtiyaçlarını gidermek için başvurdukları sözleşmelerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

İşbu tez kapsamında tek satıcılık sözleşmesi giriş ve iki bölüme ayrılarak incelenmiş ve değerlendirilmiştir. Birinci bölümde tek satıcılık sözleşmesinin tanımı, unsurları, hukuki niteliği ve benzer sözleşmelerden ayırt edilmesinden bahsedilmiştir. İkinci bölümde ise tek satıcılık sözleşmesinin tarafları, taraflarının hakları ve borçları ve sözleşmenin sona ermesi inceleme konusu yapılmıştır.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	2
İÇİNDEKİLER.....	3
KISALTMALAR.....	6

GİRİŞ

KONU İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

§1- Konunun Takdimi, Önemi ve Sınırları.....	7
I. Konunun Takdimi.....	7
II. Konunun Önemi.....	8
§2- Terminoloji Sorunu ve Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarihçesi.....	9
I. Terminoloji Sorunu.....	9
II. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarihçesi.....	11

BİRİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, UNSURLARI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ

§3- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tanımı.....	13
§4- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Unsurları.....	14
I. Belirli Bir Bölgede Münhasır Satış Hakkı Tanınması.....	14
II. Sürekli Borç Doğuran Bir Sözleşme Olması.....	16
III. Çerçeve Bir Sözleşme Olması.....	17
IV. Tek Satıcının Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi.....	18
V. Tek Satıcının Pazarlama, Dağıtım ve Sürümü Artırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü.....	19

§5- Hukuki Niteliği.....	21
I. Genel Olarak.....	21
II. Tek Satıcılık Sözleşmesinin İsimli Veya İsimsiz Sözleşme Niteliğinde Olup Olmadığının Değerlendirilmesi.....	22
A. Genel Olarak İsimli – İsimsiz Sözleşme Kavramları.....	22
B. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Bu Tasnife Göre Değerlendirilmesi.....	23
III. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Kendine Özgü Bir Sözleşme Niteliğinde Olması.....	24
IV. Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler.....	26
§6- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi.....	30
I. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Satış Sözleşmesi.....	30
II. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Acentelik Sözleşmesi.....	32
III. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Adi Ortaklık Sözleşmesi.....	33
IV. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Hizmet Sözleşmesi.....	34
V. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Komisyon Sözleşmesi.....	35
VI. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchising Sözleşmesi.....	36

İKİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI, TARAFLARIN HAKLARI VE BORÇLARI VE TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

§7- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarafları.....	37
§8- Tek Satıcılık Sözleşmesinde Tarafların Hakları Ve Borçları.....	38
I. Üreticinin Hakları Ve Borçları.....	38
A. Üreticinin Hakları.....	38
B. Üreticinin Borçları.....	38
1. Teslim Borcu.....	38

2. Tek Satıcıyı Destekleme ve Sadakat Borcu.....	39
3. Sözleşme Bölgesinde Doğrudan Satış Yapmama Borcu.....	40
4. Malların Kalitesini Garanti Etme Borcu.....	41
II. Tek Satıcının Hakları Ve Borçları.....	42
A. Tek Satıcının Hakları.....	42
B. Tek Satıcının Borçları.....	43
1. Sözleşme Konusu Malları Satın Alma Borcu.....	43
2. Sürümü Arttırmak İçin Faaliyette Bulunma Borcu.....	44
3. Bilgi Verme Borcu.....	46
4. Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Borcu.....	47
5. Üreticinin Talimatlarına Uyma Borcu.....	49
6. Üreticinin Menfaatlerini Koruma Borcu.....	50
a. Sır Saklama Borcu.....	51
b. Rekabet Borcu.....	52
§9- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi.....	53
I. Genel Olarak.....	53
II. Sözleşmenin İptal İle Sona Ermesi.....	56
III. Sözleşmenin Fesih İle Sona Ermesi.....	57
A. Kısmi Fesih.....	58
B. Değişirme Amaçlı Fesih.....	58
C. Olağan Fesih.....	59
D. Olağanüstü Fesih.....	63
IV. Sözleşmenin Ölüm, İflas Veya Fiil Ehliyetinin Kaybı Nedeniyle Sona Ermesi.....	67
SONUÇ.....	68
KAYNAKÇA.....	72

KISALTMALAR

Bkz.	: Bakınız
C.	: Cilt
D.	: Daire
E.	: Esas
f.	: Fıkra
HD.	: Hukuk Dairesi
K.	: Karar
m.	: Madde
s.	: Sayfa
S.	: Sayı
T.	: Tarih
TBK.	: Türk Borçlar Kanunu
TMK.	: Türk Medeni Kanunu
TTK.	: Türk Ticaret Kanunu
US.	: United States Reports
vd.	: ve devamı
Yarg.	: Yargıtay

GİRİŞ

KONU İLE İLGİLİ TEMEL KAVRAMLAR

§1- Konunun Takdimi ve Önemi

I. Konunun Takdimi

Tek satıcılık yoluyla pazarlama ve satışın yaygın olduğu Avrupa'da üretici ile tek satıcı arasındaki inhisari satış hakkı veren ve rekabet yasağı içeren sözleşmeler ilk defa 19. yüzyılda görülmeye başlanmıştır. Söz konusu sözleşmelerin yurtiçi pazarlamalarda ortaya çıkması 1920'lerden sonraki yıllara denk gelirken, tek satıcılık sisteminin dış satımda yaygınlaşması 19. yüzyıldan sonra olmuştur¹.

Yüzyılımızın özellikle son çeyreğinde ise, ekonomi ve sanayi alanında meydana gelen gelişmeler ciddi sermaye birikimlerine sebep olmuş ve bu birikimler ülkeler arasındaki sınırları ortadan kaldırarak dünya ülkelerinin birbiri ile olan ticari ilişkilerini geliştirmiştir. Ayrıca işletmelerdeki merkez kavramı önemini yitirmiş ve pazar anlayışı büyük ölçüde değişmiştir. Bunun sonucu olarak, büyük hacimli seri üreticiler, potansiyel müşterilerine ulaşmak için başka ülkelerde fuarlara katılmaya başlayarak bizzat müşterinin bulunduğu yere gitmeye başlamışlardır².

Ekonomide yaşanan yapı değişiklikleri sonucu seri üretime geçilmiş olması, üretilen malların sürümünün devamlı, düzenli ve güvence altına alınmış bir şekilde sağlanması gerekliliğini doğurmuştur. Ekonomide yaşanan bu yapısal değişiklikler, tek satıcılık yoluyla pazarlama sisteminin ekonomik esaslarını oluşturmuştur³.

¹ İŞGÜZAR, Hasan: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara, 1989, s.55.

² İRTEM, Esen: Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Tek Satıcının Üçüncü Kişilere Karşı Sahip Olduğu Haklar, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Özel Sayı, Cilt: IX, Sayı:2, İstanbul, 2012, s.798.

³ İŞGÜZAR s.57

Seri üretici kesimi temelde üç farklı yoldan başka pazarlara ulaşmayı hedeflemiştir. İlk yol; hukuki, idari ve ekonomik açıdan çalışma şartları tamamıyla işletmeye bağlı olan kişi ya da birimler aracılığı ile hedef piyasalara girme yoludur. Bu yol ile karşımıza seyyar tüccarlar, satış memurları ve şubeler çıkmaktadır. İkinci bir yol, bağımsız birer girişimci olan acentelik ve simsarlık müesseseleri olmuştur. Bu sayede üretici taraf malın yatırım riskini, acente de malı satın alma riskini üstlenmiştir.

Değişik coğrafyalara ulaşmanın üçüncü ve son yolu ise hukuki, idari ve ekonomik açıdan bağımsız bir tacir yardımcısı olan tek satıcılar ortaya çıkmıştır⁴.

II. Konunun Önemi

Günümüzde modern üretim ve pazarlama ekonomisinin ulaştığı gelişmişlik ve yoğunluk seviyesi, ticari hayatın içinde yer alan aktörlerin farklı kişilerin tecrübe, emek ve mesaisinden yararlanmalarını gerekli kılmaktadır.

Bir teşebbüsün piyasa değerini yükseltmesi ve yeni müşteri kitlelerine ulaşması hedefinde mal ve hizmet kalitesinin yanında pazarlama ve dağıtım sürecindeki etkinliğin rolü de büyük önem arz etmektedir. Pazarlama ve dağıtım sürecinde etkinliğin sağlanabilmesi ilgili faaliyetleri yürüten teşebbüslerin ilgili pazarda yoğunlaşmasına bağlıdır. Öğretide “münhasır bayilik”, “ana bayilik” gibi kavramlar kullanılarak adlandırılan “tek satıcılık sözleşmesi” küreselleşen ve gelişmeye günden güne daha fazla ihtiyaç duyan işletme sahiplerinin pazarlama ihtiyaçlarını gidermek için başvurdukları sözleşmelerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

⁴ İRTEM s.798

§2- Terminoloji Sorunu ve Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarihçesi

I. Terminoloji Sorunu

Tek satıcılık sözleşmesi ile ilgili olarak karşılaştırmalı hukukta, tek satıcılık kavramının ticari hayatta ortaya çıkmasından itibaren çeşitli terimler kullanılmıştır. Tek satıcı için şimdiye kadar; tek temsilci, pazarlamacı, genel temsilci, yetkili satıcı gibi birçok terim kullanılmıştır⁵. Uygulamada bu sözleşmeye ise; taraflarca tek satıcılık, tek elden dağıtıcılık, münhasır dağıtıcılık gibi çeşitli isimler verilmiştir⁶. Bu terimlerin her biri kendi açısından tek satıcılık müessesesinin belli bir özelliğini belirtmektedir. Ancak hukukumuza göre taraflar arasındaki ilişki nitelendirilirken, kullanılan ifadelerle bağlı kalınmayıp, tarafların gerçek iradelerinin araştırılması gerektiği kanuni bir zorunluluktur⁷. Özel hukukun diğer alanlarında da olduğu gibi, sözleşmenin nitelendirilmesi, sözleşmenin uygulanma biçimine ve içeriğine bağlıdır. Dolayısıyla hakim; söz konusu ilişkinin şekillendirdiği sözleşmeden doğan borçların ifa şekline, sözleşmenin içeriğine ve sözleşmenin uygulamasının tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarını taşıyıp taşımadığına dair bir inceleme yapacaktır. Sözleşmenin yorumlanmasına rağmen hala taraflar arasındaki ilişkinin nitelendirilmesi mümkün olmuyorsa, ancak o zaman taraflarca sözleşmeye verilen isim dikkate alınarak bir kanaate varılabilir⁸. Bu durumda taraflarca ilişkinin nitelendirilmesi için kullanılan ifade, istisnai olsa da bir öneme sahip olup, bu ifadenin sözleşmenin özelliklerini yansıtması gerekmektedir.

⁵ İŞGÜZAR s.4

⁶ SANRI, Peren: Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Kuralları Çerçevesinde Tek Satıcılık Sözleşmesi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Hukuku Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2009, s.11

⁷ OĞUZMAN, Kemal/ÖZ, Turgut: Borçlar Hukuku Genel Hükümler, İstanbul, 2000, s.141

⁸ DEMİR GÖKYAYLA, Cemile: Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, 2013, s.31

Tek satıcılık sözleşmelerinin en önemli ve ayırt edici özelliği, tek satıcıya tanınan münhasır satış hakkıdır. Bu yönüyle uygulamada tek satıcılara “münhasır acenta” da denilebileceği ifade edilmiştir⁹. Tarafımızca, tek satıcılar için münhasır acenta ifadesinin kullanılması yerinde değildir. Zira ilerleyen bölümlerde ayrıca ele alınacağı üzere, sözleşme yapma yetkisine sahip acenta, temsilci sıfatıyla hareket etmekte, aracılık ettiği sözleşmenin tarafı olmamaktadır. Oysa tek satıcı, üreticinin temsilcisi konumunda bulunmayıp, yaptığı sözleşmelerde taraf olarak karşımıza çıkar. Bu nedenle, her ne kadar iki sözleşme arasında benzerlikler mevcutsa da, tek satıcının münhasır acenta olarak anılması isabetli değildir.

Uygulamada ve çeşitli Yargıtay kararlarında “bayilik” teriminin de kullanıldığı görülmektedir. Örneğin Yargıtay’ın 1997 yılında vermiş olduğu bir kararda tek satıcı, sözleşme konusu malların, kendi sözleşme bölgesinde başka satıcılar tarafından satıldığı gerekçesiyle haksız rekabet hükümlerine göre diğer satıcılara karşı bir dava açmış, temyiz incelemesi sonucunda dava kabul edilmiş, fakat aralarındaki sözleşme bayilik sözleşmesi olarak adlandırılmıştır¹⁰. Halbuki bayilik terimi de tek satıcılık sözleşmesinin niteliğine aykırı düşmektedir. Şöyle ki, bayilik kavramı bir üst kavram olup, münhasırlık özelliğini bünyesinde barındırmaz.

Sonuç olarak, tek satıcılık sözleşmelerinin ayırt edici özelliği, tek satıcıya münhasırlık hakkı vermesidir. Söz konusu sözleşmeye tek satıcılık sözleşmesi, taraflar arasındaki ilişkiye de tek satıcılık veya münhasır yetkili satıcılık¹¹ denilmesi isabetlidir.

⁹ TEKİNALP, Gülören: Acenta sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı, İstanbul, 1972, s.167

¹⁰ Yargıtay 11. HD, E. 1997/684, K. 1997/2611. (www.kazanci.com.tr) (17 Ocak 2018’te erişildi.)

¹¹ İŞGÜZAR s.7

Türk hukukunda olduğu gibi yabancı hukuk sistemlerinde de bugüne dek tek satıcının veya tek satıcılık sözleşmesinin yasal bir tanımlanmasına gidilmemiştir¹² . Tek satıcılık sözleşmesi ile ilgili olarak karşılaştırmalı hukukta, sözleşmenin ticari hayatta ortaya çıkmasından itibaren çok değişik terimler kullanılmıştır. Zira uygulamada, bu sözleşmeye taraflarca değişik isimler verilmiş, mevcut hukuk düzenlerinin büyük kısmında yasal düzenlemeden yoksun olan bu sözleşmeye, mahkemeler ve doktrin tarafından tek bir isim bulmakta zorlanılmıştır¹³. Bu sözleşmenin nitelendirilmesinde tercih edilecek ifadenin mümkün olduğunca sözleşmenin özellerini yansıtmaya dikkat edilmesi gerekir¹⁴. Bu sözleşmenin en önemli ve en belirgin özelliğinin, satıcıya tanınan belirli bir bölgede münhasır satış hakkı olduğunun vurgulanabilmesi için doğru terimin “tek satıcılık sözleşmesi” olduğu, kanımızca da isabetli olarak ifade edilmiştir¹⁵.

II. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarihçesi

Tek satıcılık yoluyla pazarlama ve satışın yaygın olduğu Avrupa’da üretici ile tek satıcı arasındaki inhisari satış hakkı veren ve rekabet yasağı içeren sözleşmeler ilk defa 19. yüzyılda görülmeye başlanmıştır. Söz konusu sözleşmelerin yurtiçi pazarlamalarda ortaya çıkması 1920’lerden sonraki yıllara denk gelirken, tek satıcılık sisteminin dış satımda yaygınlaşması 19. yüzyıldan sonra olmuştur¹⁶.

Yüzyılımızın özellikle son çeyreğinde ise, ekonomi ve sanayi alanında meydana gelen gelişmeler ciddi sermaye birikimlerine sebep olmuş ve bu birikimler ülkeler arasındaki sınırları ortadan kaldırarak dünya ülkelerinin birbiri ile olan ticari ilişkilerini geliştirmiştir.

¹² İŞGÜZAR s.8

¹³ GÖKYAYLA s.3

¹⁴ GÖKYAYLA s.4

¹⁵ İŞGÜZAR s.7

¹⁶ İŞGÜZAR, Hasan: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara, 1989, s.55.

Ayrıca işletmelerdeki merkez kavramı önemini yitirmiş ve pazar anlayışı büyük ölçüde değişmiştir. Bunun sonucu olarak, büyük hacimli seri üreticiler, potansiyel müşterilerine ulaşmak için başka ülkelerde fuarlara katılmaya başlayarak bizzat müşterinin bulunduğu yere gitmeye başlamışlardır¹⁷.

Ekonomide yaşanan yapı değişiklikleri sonucu seri üretime geçilmiş olması, üretilen malların sürümünün devamlı, düzenli ve güvence altına alınmış bir şekilde sağlanması gerekliliğini doğurmuştur. Ekonomide yaşanan bu yapısal değişiklikler, tek satıcılık yoluyla pazarlama sisteminin ekonomik esaslarını oluşturmuştur¹⁸.

Seri üretici kesimi temelde üç farklı yoldan başka pazarlara ulaşmayı hedeflemiştir. İlk yol; hukuki, idari ve ekonomik açıdan çalışma şartları tamamıyla işletmeye bağlı olan kişi ya da birimler aracılığı ile hedef piyasalara girme yoludur. Bu yol ile karşımıza seyyar tüccarlar, satış memurları ve şubeler çıkmaktadır. İkinci bir yol, bağımsız birer girişimci olan acentelik ve simsarlık müesseseleri olmuştur. Bu sayede üretici taraf malın yatırım riskini, acente de malı satın alma riskini üstlenmiştir.

Değişik coğrafyalara ulaşmanın üçüncü ve son yolu ise hukuki, idari ve ekonomik açıdan bağımsız bir tacir yardımcısı olan tek satıcılar ortaya çıkmıştır¹⁹.

¹⁷ İRTEM, Esen: Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Tek Satıcının Üçüncü Kişilere Karşı Sahip Olduğu Haklar, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Özel Sayı, Cilt: IX, Sayı:2, İstanbul, 2012, s.798.

¹⁸ İŞGÜZAR s.57

¹⁹ İRTEM s.798

BİRİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, UNSURLARI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ

§3- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tanımı

Tek satıcılık sözleşmesi; üretim özellikleri olan, belirli bir müşteri çevresi bulunan, piyasada tanınmış bir markaya sahip, teknik açıdan karmaşık ve seri halde üretilen veya lüks malların pazarlanmasını ve sürümünün artırılmasını sağlamak üzere piyasa ekonomisindeki gelişmeler sonucu ortaya çıkmış yeni bir sözleşme türüdür²⁰.

Tek satıcılık sözleşmesinin, Türk hukukunda olduğu gibi, yabancı hukuklarda da yakın bir zamana kadar yapılmış yasal bir tanımı bulunmamaktadır. İlgili müessesesinin tanımı doktrin ve içtihatlarında yapılmıştır. Bu tanımlarda dikkat edilen husus genellikle mevcut hukuki ilişkinin niteliğinin doğru bir şekilde saptanması olmuştur. Özellikle tek satıcının münhasırlık özelliği ile belirli bir coğrafi bölgede ve belli mallara ilişkin üreticinin denetimi ve markası altında faaliyet göstermesi gibi özellikler tanımları

Tek satıcılık sözleşmesi Türk doktrininde ve Yargıtay tarafından şu şekilde tanımlanmaktadır: “Tek satıcılık sözleşmesi, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bu sözleşme ile yapımcı, ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisar sahibi olarak satmak üzere tek satıcıya göndermeyi, bunun karşılığı olarak tek satıcı da, sözleşme konusu ürünleri kendi ad ve hesabına satarak malların sürümünü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğü üstlenir²¹.”

²⁰ TANDOĞAN, Haluk: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, Cilt XI, Sayı 4, Ankara, 1983. s.1 (Tek Satıcılık)

²¹ İŞGÜZAR s.14, DEMİR GÖKYAYLA s.32, İRTEM s.808, TANDOĞAN, Haluk: Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Cilt: 1/I, İstanbul, 2008, S.27

Bu tanımda görüldüğü üzere; tek satıcılık sözleşmesinin tarafları yapımcı ile tek satıcı olarak belirlenmiş ve tek satıcılık sözleşmesinde malları sağlayan taraf için “yapımcı” ifadesi kullanılmıştır. Halbuki sözleşmenin bir tarafının mutlaka malların yapımcısı olması gerekmez. Bazı durumlarda ürünlerin ana dağıtıcısı veya sağlayıcısı da tek satıcılık sözleşmesi yapabilir²². Diğer bir ifade ile dağıtım seviyelerinin farklı yerlerinde olan satıcıların da yapımcı olmalarına rağmen tek satıcılık sözleşmelerinin tarafı olmaları mümkündür. Bu nedenle bize göre, ilgili tanımda “yapımcı” ifadesi yerine “sağlayıcı” ifadesinin kullanılması daha uygundur.

Tek satıcılık sözleşmesinin tanımından anlaşılacağı üzere tek satıcılık sözleşmesinin temel unsurları; tek satıcıya belirli bir bölgede münhasır satış hakkı tanınması, tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç doğuran ve çerçeve niteliğinde bir sözleşme olması, tek satıcının kendi ad ve hesabına hareket etmesi ve tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunması oluşturmaktadır. Bu unsurlar, tek satıcılık sözleşmeleri yönünden esaslı unsurlar olmakla beraber, sözleşme serbestisi ilkesi gereği, taraflarca sözleşmeye farklı unsurların eklenmesi de mümkündür.

§4- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Unsurları

I. Belirli Bir Bölgede Münhasır Satış Hakkı Tanınması

Üreticinin tek satıcı ile yaptığı sözleşme gereği, sözleşme bölgesinde doğrudan mal satamaması, yine aynı bölge içerisinde faaliyet gösteren diğer satıcılara mal göndermemesi tek satıcılık sözleşmelerinin temel unsurlarından biridir²³. Üretici, tek satıcı ile belirli bir bölgede ürünlerini satması ve pazarlaması amacı ile sözleşme yapmakta ve sözleşme gereğince de belirli miktarda malı tek satıcıya satma yükümlülüğü altına girmektedir²⁴.

²² İRTEM s. 808.

²³ DEMİR GÖKYAYLA s.41, İŞGÜZAR s.16, TANDOĞAN s.28.

²⁴ POROY, Reha/YASAMAN, Hamdi: Ticari İşletme Hukuku, İstanbul, 2012, s. 267

Üretici, tek satıcıya sınırlı bir sözleşme bölgesi tanımakta ve bu kararlaştırılan bölgede başka alıcılara sözleşme konusu malları teslim etmemeyi üstlenmektedir. Diğer bir deyişle üretici tek satıcıya; zaman, mekan ve sözleşme konusu mallar bakımından sınırlanmış bir satış hakkı vermektedir²⁵.

Belirli bir bölgede münhasır satış hakkı tanınması ile üretici, sözleşmede kararlaştırılan bölge dahilinde sözleşme konusu malların doğrudan satışını yapamayacağı gibi, başka bir kimseye de tek satıcılık yetkisi veremeyecektir.

Bu durum Yargıtay'ın 2001 tarihli bir kararında şu şekilde ifade edilmiştir; "... tek satıcılık sözleşmesi ile üretici, sözleşme konusu malların tamamını veya bir kısmını belli bir bölgede inhisari olarak satmak üzere tek satıcıya gönderme yükümlülüğü üstlenir. Diğer bir anlatım ile yapımcının sözleşme bölgesinde tek satıcı dışında başka bir satıcıya mal göndermemesi tek satıcılık sözleşmesinin doğal sonucudur. Aksi kararlaştırılmadıkça davalı, tek satıcı olan davacının sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapma hakkına sahip değildir.

Davalı bu hakkını saklı tutmadığına göre satış yapmama yükümlülüğü ihlal edilmiştir ve bu yükümlülüğü ihlal eden davalıdan BK. m.96 (TBK m.112) uyarınca tazminat istenebilir.”²⁶

Kural olarak tek satıcının, üreticinin mallarını belirli bir bölgede, başka satıcı olmadan, tek başına satmasında menfaati vardır. Aynı şekilde üreticinin ise, belirli bir bölgenin, bu bölgede ekonomik bir hedef planlayan tek satıcı tarafından işlenmesinde menfaati

²⁵ DEMİR GÖKYAYLA s.42

²⁶ Yargıtay 19. HD, E. 2001/2685, K. 2001/6382. (www.kazanci.com.tr) (17 Ocak 2018'te erişildi.)

vardır. Buna karşılık üreticinin menfaati ise, belirli bir bölgede bir tek satıcının sözleşme konusu malların satımı konusunda yoğun bir çaba harcamasıdır²⁷.

Uygulamada münhasır satış hakkının; zaman, yer ve sözleşme konusu mallar bakımından sınırlandırılması gerekebilir. Bu hak, taraflarca aksi kararlaştırılmadıkça, sözleşme süresince geçerliliğini korur. Belirtmek gerekir ki, bu hakkın uzun bir süre boyunca tanınması, üreticinin ekonomik özgürlüğünün ahlaka aykırı bir sınırlanması olarak sayılmamalıdır; çünkü tek satıcının sözleşme ile üstlendiği sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü uzun vadeli bir planlama, yatırım ve organizasyon gerektirir.

II. Sürekli Borç Doğuran Bir Sözleşme Olması

Bir sözleşmenin sürekli nitelikte olup olmadığını belirleyebilmek için söz konusu sözleşmenin karakteristik edimine bakılması gerekir. Borçlunun borcunu devamlı ve aralıksız bir şekilde ifa edebildiği hallerde sürekli edimden bahsedilebilecektir²⁸.

Tek satıcılık sözleşmesi de tek satıcı ile üretici arasında sürekli borç doğuran bir sözleşmedir. Bu noktada belirtmek gerekir ki, sözleşmenin belirli bir süre ile sınırlı veya belirsiz süreli olarak yapılması, tek satıcılık sözleşmelerinin sürekli borç doğurucu özelliğini etkilemez²⁹. Gerek sağlayıcının tek satıcıya münhasır bir bölgede satış hakkı sağlama borcu, gerekse de tek satıcının sözleşme konusu malların sürümünü arttırma borcu sürekli nitelik taşıması sebebiyle, tek satıcılık sözleşmeleri sürekli nitelikte borç doğuran sözleşmeler olarak nitelendirilmişlerdir.

Tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç doğuran bir sözleşme olması, üretici ile tek satıcının yalın bir borç ilişkisine göre daha yoğun bir ilişki içinde olması ve bu yönüyle taraflar arasında artan bir güven ilişkisinin bulunması ile dürüstlük kurallarının

²⁷ İŞGÜZAR s. 16

²⁸ TOKSÖZ s.19

²⁹ ERCÜMENT, Erdem: Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Milletlerarası Ticaret Hukuku ile İlgili Makaleler, İstanbul, 2008, s.273

sözleşme ilişkisi bakımından özel bir öneme sahip olması sonucunu doğurur³⁰. Bir defalık satıcıya yetki verilmesi, işlemin tek satıcılık sözleşmelerine özgü bir hal olduğu sonucunu doğurmaz. Tek satıcılık sözleşmesinin söz konusu olabilmesi için belirli bir bölgede münhasır satış yetkisi verilmesi ve bunun süreklilik arz etmesi gereklidir.

III. Çerçeve Bir Sözleşme Olması

Çerçeve sözleşme taraflar arasında sürekli borç doğuran ve taraflar arasındaki borç ilişkisini bütün ayrıntıları ile düzenleyen bir sözleşmedir. Söz konusu ayrıntıların detaylandırılması ve tamamlanması yine aynı taraflar arasında yapılacak münferit sözleşmelerle mümkün kılınmaktadır³¹. Diğer bir deyişle çerçeve sözleşme, ileride taraflar arasında kurulacak olan münferit sözleşmelerden farklı olmakla birlikte, bunların temelini ve kaynağını oluşturan, tarafları söz konusu münferit sözleşmeleri kurmak borcu altına sokan bir sözleşmedir ve böylelikle taraflar arasındaki ilişkinin münferit anlaşmalar ile somutlaştırılmasının çerçevesini oluşturmaktadır³².

Çerçeve niteliğinde olan tek satıcılık sözleşmelerinde, tarafların hak ve borçları, ilerleyen süreçteki malların dağıtımına ilişkin işbirliği açısından düzenlenir. Tek satıcılık sözleşmesi ile taraflar arasında somut bir ilişki kurulmaz, sadece gelecekteki satış sözleşmelerinin çerçeve koşulları belirlenir. Münferit satış sözleşmeleri, çerçeve sözleşmeden hukuken bağımsızdır. İşte bu hukuki bağımsızlık, tek satıcılık sözleşmesine çerçeve sözleşme niteliği kazandırmaktadır.

Bu bağımsızlık, çerçeve sözleşmeye ve münferit satış sözleşmelerine uygulanacak hukukun ayrı ayrı belirlenmesi bakımından da önem taşır³³.

³⁰ DEMİR GÖKYAYLA s.44

³¹ SANRI s.19

³² TANDOĞAN s.5 (Tek Satıcılık), İŞGÜZAR s.33

³³ DEMİR GÖKYAYLA s.45

Çerçeve sözleşmede, tek satıcı ve üreticinin, sözleşme konusu malların dağıtımında uyması gereken kurallar düzenlenir. Söz konusu kurallar bir yandan satıcının üreticinin dağıtım ağı ile bütünleşmesini sağlarken, diğer yandan üreticinin tek satıcıyı destekleme yükümlülüğünü ve tek satıcıya yapılacak ücretlendirmeleri düzenler³⁴.

Sözleşme tarafları arasında bu nitelikte bir çerçeve sözleşme olmasaydı, basit bir alım - satım sözleşmesi söz konusu olacak ve tek satıcılık sözleşmesinden söz edilemeyecekti. Böylece çerçeve ilişkide; üreticinin sözleşme konusu bölgede belirli malların satış tekeli tek satıcıya vermesi ve tek satıcının da aynı bölgede malın sürümünü artırma borcu altına girmesi, çerçeve ilişkisinin uygulanması aşamasında ise üreticinin malı tek satıcıya teslim etme hak ve borcu ile tek satıcının malı teslim alma ve bedelini ödeme borçları söz konusu olmaktadır³⁵.

IV. Tek Satıcının Kendi Ad ve Hesabına Hareket Etmesi

Tek satıcılık sözleşmesinin temel unsurlarından biri de tek satıcının, sözleşme konusu malları kendi ad ve hesabına, diğer bir deyişle tüm risk kendisine ait olacak şekilde üreticiden satın alıp, kendi müşteri çevresine satmasıdır³⁶. Bu yönüyle tek satıcı, diğer bağımsız satıcıların aksine, üreticinin dağıtım sistemine dahil olmaktadır. Tek satıcının, üreticinin kendine özgü belli temellere dayanarak oluşturduğu dağıtım ağı ile ekonomik anlamda bütünleşmesi, tek satıcılık sözleşmesinin belirleyici özelliği olarak karşımıza çıkar³⁷.

Tek satıcı, piyasaya üreticinin markası ile girmesi sebebi ile, müşteri çevresi tarafından üreticinin temsilcisi olarak satış faaliyetlerini üretici adına yürüttüğü gibi bir izlenim verebilir. Fakat tek satıcı kendi ad ve hesabına hareket etmekte, üreticiden teslim aldığı

³⁴ DEMİR GÖKYAYLA s.46

³⁵ YAVUZ, Cevdet: Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler, İstanbul, 2016, s.16, SANRI s.21

³⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.46, HUBER s.88, MEYER s.137, ARKAN s.191.

³⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.47

malların mülkiyetini iktisap etmektedir³⁸. Tek satıcının kendi ad ve hesabına hareket etmesi, üreticinin mali yönden yük altına girmeden ürünlerinin pazarlanmasına ve satışına olanak sağlamaktadır. Bunun doğal bir sonucu olarak da tek satıcının üreticiyi temsil etme hakkı yoktur ve tek satıcı üretici adına faaliyette bulunmaz³⁹.

Tek satıcı sözleşmeye konu malları, üreticiden satın alarak kendi müşteri çevresine satar. Yani, üreticiden satın aldığı malların mülkiyeti kendisine geçer ve bunun bir sonucu olarak satıştan elde edeceği karlar da kendisine ait olur. Tek satıcı, üreticiden satın alıp müşterilerine sattığı mallarla ilgili her türlü riski üstlenmektedir. Dolayısıyla satışlardan elde edilecek kar ya da zarar tek satıcıya ait olacaktır⁴⁰.

Kendi ad ve hesabına faaliyette bulunma unsuru, tek satıcının üretici karşısındaki bağımsızlığını vurgular. Kural olarak tek satıcı, faaliyetlerini ve çalışma sürelerini serbestçe düzenler. Belirtmek gerekir ki bu durum, tek satıcıya sözleşme çerçevesinde çalışma şartları bakımından bazı yükümlülüklerin verilemeyeceği anlamına gelmemelidir⁴¹. Örneğin sözleşmede, tek satıcının rakip firmalara ait mal ya da hizmetleri satması yasaklanabilir ya da tek satıcıya sözleşme konusu malları sadece sözleşmeye taraf üreticiden satın alma yükümlülüğü getirilebilir.

V. Tek Satıcının Pazarlama, Dağıtım ve Sürümü Artırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü

Tek satıcının, taraf olduğu sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüğü, bağımsız bir ara satıcı gibi malların üreticiden alınıp tekrar satılmasından ibaret değildir. Tek satıcılık sözleşmesinin en belirgin unsurlarından biri de, tek satıcının sözleşme konusu malların pazarlanması, dağıtımını ve sürümünün artırılması gibi faaliyetleri

³⁸ GENÇ, Yasemin: Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları 13, Ankara, 2001, s.153, TOKSÖZ s.25

³⁹ İŞGÜZAR s.16

⁴⁰ ASLAN, İ. Yılmaz: Rekabet Hukukunda Dikey Anlaşmalar, Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku, Ankara, 2002, s.231

⁴¹ İŞGÜZAR s.16, SANRI s.22

üstlenmesidir⁴². Taraflarca sözleşmede açıkça kararlaştırılmamışsa da, bu yükümlülük tek satıcılık sözleşmesi ile kendiliğinden doğar⁴³. Kaldı ki, tek satıcının, sözleşmenin karakteristik yapısı ve dürüstlük kuralı çerçevesinde de bu yükümlülüğe sahip olduğu sonucuna ulaşmak zor değildir⁴⁴.

Tek satıcıya sözleşmede yer alan bölge dahilinde tanınan tekel hakkı sayesinde, tek satıcı rakipleri ile mücadele etme zorunluluğu olmadan, sözleşme konusu malların sürümünü artırma faaliyetine odaklanabilecektir⁴⁵.

Tek satıcılık sözleşmelerinde temel amaç, sözleşme konusu malların sürümünün artırılmasıdır. Tek satıcının sürümü artırma faaliyeti, üreticinin markasına olan güvenin artmasının ve tüketicinin ilgili mallar hakkındaki görüşünün olumlu yönde gelişmesinin sağlanmasını gerektirir.

Tek satıcı, sözleşme konusu malların olabildiğince geniş bir çevrede pazarlanabilmesi için imkanlar araştırmakla yükümlüdür⁴⁶.

Burada kastedilen, tek satıcının ilgili malların reklamını ve pazarlamasını yapması, gerekli fuarlara katılması, satış sonrası servis ve bakım hizmetlerini de müşteri çevresine sağlaması gibi yükümlülüklerdir. Bu yükümlülüklerin kapsamı her zaman sözleşme ile genişletilebilecektir⁴⁷.

⁴² TANDOĞAN s.33

⁴³ DEMİR GÖKYAYLA s.50

⁴⁴ TOKSÖZ s.27

⁴⁵ TOKSÖZ s.26

⁴⁶ İŞGÜZAR s.19, DEMİR GÖKYAYLA s.61

⁴⁷ TOKSÖZ s.27

§5- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Hukuki Niteliği

I. Genel Olarak

Doktrin ve içtihatlarda tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliği konusunda farklı görüşler ileri sürülmektedir. Tek satıcılık sözleşmelerinin yasa tarafından düzenlenmemiş olması, sözleşmenin hukuki niteliğinin saptanması bakımından değişik fikirlerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur⁴⁸. Tek satıcılık sözleşmelerinin, kendine özgü yapısı olan bir sözleşme mi yoksa karma bir sözleşme mi olduğunun belirlenmesi için tek satıcılık sözleşmesinin yapısının ayrıntılarıyla ele alınması gerekmektedir.

Öncelikle, bilindiği üzere tek satıcılık sözleşmelerinde, tek satıcıya belli bir bölge veya yer tahsis edilmekte ve üretici bu bölgeye doğrudan veya dolaylı olarak müdahale edememektedir. Üreticinin üzerine aldığı bu yükümlülüğü dengelemek için, kendisine ayrılan bölgede tek satıcı sözleşme konusu ürünlerin satış ve sürümünü arttırmak için faaliyetlerde bulunmaktadır. Bu nedenle tek satıcı ile üretici adeta iş ortağı gibi hareket etmektedirler⁴⁹.

Tek satıcılık sözleşmeleri bakımından karşımıza çıkan tek satıcının hukuki temsilci olarak değil de bağımsız olarak hareket kabiliyetine sahip olması, kendi ad ve hesabına faaliyetlerde bulunması, satışa sunulacak sözleşme konusu malın miktarının baştan belli olmaması, tek satıcının kendine ayrılan bölgede üreticinin mallarının satış ve sürümünü artırma yükümlülüğü altına girmesi gibi özellikler tek satıcılık sözleşmesini diğer sözleşmelerden ayıran ve atipik bir sözleşme haline getiren unsurlardır⁵⁰.

⁴⁸ İŞGÜZAR s.19

⁴⁹ İRTEM s. 811

⁵⁰ İRTEM s.812

Bu nedenle tek satıcılık sözleşmesini kendine özgü, diğer bir deyişle “sui generis” bir sözleşme olarak nitelendirmek mümkündür⁵¹. Nitekim Türk Hukukunda tek satıcılık sözleşmelerinin, kendine özgü yapısı olan bir sözleşme niteliğinde olduğu noktasında görüş birliği bulunmaktadır⁵².

I. Tek Satıcılık Sözleşmesinin İsimli Veya İsimsiz Sözleşme Niteliğinde Olup Olmadığının Değerlendirilmesi

A. Genel Olarak İsimli – İsimsiz Sözleşme Kavramları

Sözleşmeleri, kanunlarda düzenlenmiş olup olmamalarına göre “isimli sözleşmeler” ve “isimsiz sözleşmeler” şeklinde ikiye ayırarak incelemek mümkündür. Kanunda ayrıntılı bir şekilde ve özel olarak düzenlenmiş olan sözleşmeler, isimli sözleşmelerdir. İsimli sözleşmelerin esaslı unsurları ve asli edimleri kanunlarda bizzat düzenleme konusu yapıldığı için bu sözleşmelere yasal tipik sözleşmeler adı da verilmektedir. Satım, bağışlama, hizmet, kira, sigorta ve acentelik gibi sözleşmeler isimli sözleşmelere örnek olarak gösterilebilir⁵³.

Herhangi bir kanunda özel ya da ayrıntılı olarak düzenlenmemiş olan sözleşmelere ise isimsiz sözleşmeler adı verilmektedir. İsimsiz sözleşmelere bu adın verilmiş olmasının sebebi, ilgili sözleşmelerin bir isimlerinin bulunmaması değil, kanunlarda özel ve ayrıntılı olarak yer almıyor olmalarıdır. Burada belirtmek gerekir ki kanunlarda düzenlenmiş olması gerekliliğinden amaç, sözleşmelerin herhangi bir kanunda ismine yer verilmiş olması değildir⁵⁴. Sözleşmenin tanımının, esaslı

⁵¹ TANDOĞAN s.14

⁵² İŞGÜZAR s.36, TANDOĞAN s.40, YAVUZ s.30, ERCÜMENT s.93,İRTEM s.812, DEMİR GÖKYAYLA s.51

⁵³ EREN, Fikret: İsimsiz Sözleşmelere İlişkin Bazı Sorunlar, Prof. Dr. Turgut Akıntürk’e Armağan, İstanbul, 2008, s.86.

⁵⁴ YÜCER AKTÜRK, İpek: İsimsiz Sözleşme Genel Teorisi ve Uzaktan Öğretim Sözleşmesi, Ankara, 2016, s.34.

unsurlarının ya da en azından sözleşme taraflarının hak ve borçlarının kanunda yer alması gerekmektedir. Bu yönüyle, kanunda yalnızca ismen yer alan bir sözleşme de isimli değil, isimsiz sözleşme olarak değerlendirilecektir⁵⁵.

Bazı sözleşmelerin kanunlar ile düzenlenmiş bazılarının ise düzenlenmemiş olması, her şeyden evvel kanun koyucunun ilgili kanunlar yapıldığı esnada henüz bazı sözleşmeleri bilmemesi, bazılarını düzenlemeyi uygun bulmaması veya bazı tarihi nedenler ile ilgili sözleşmeleri kanunda özel olarak düzenlememesi ile açıklanabilir. Bunun yanında ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişmeler günlük hayatta sürekli ilerleme kaydettiğinden, birçok yeni ihtiyaçlar oluşmakta ve bunların karşılanmasını öngören sözleşmeler kanunlarda düzenlenmemiş olabilmektedir⁵⁶. İsimli sözleşmelerin gün geçtikçe toplumun ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kalması, isimsiz sözleşme türlerinin giderek artması sonucunu doğurmaktadır. Bu durumun sözleşmelerin kategorileşmesini olumsuz yönde etkilediğini, bağımsız içtihatlarla ve özellikle de hukuk yaratılmasına zemin hazırladığını söylemek mümkündür⁵⁷. Fakat Borçlar Kanunu m.19 gereğince hukukumuzda sözleşme özgürlüğü tanındığından, taraflar hukuk düzeninin getirdiği sınırlar içerisinde ihtiyaç duydukları yeni sözleşmeleri yapabilmektedirler.

B. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Bu Tasnife Göre Değerlendirilmesi

Yukarıda detaylıca yer verildiği üzere, kanunda ayrıca düzenleme konusu yapılmamış sözleşmelere isimsiz sözleşmeler adı verilmektedir⁵⁸. Tek satıcılık

⁵⁵ EREN, İsimsiz Sözleşmeler, s.86.

⁵⁶ EREN s. 865

⁵⁷ YÜCER AKTÜRK s.29

⁵⁸ YAVUZ s.15

sözleşmesi de iki tarafa tam borç yükleyen, ivazlı ve rızai, sürekli borç doğuran ve nitekim kanunda düzenlenmediği için isimsiz bir sözleşmedir⁵⁹.

İsimsiz sözleşmelerin bir kısmı, kanun koyucu tarafından mevcut kanunlarda düzenlenmemiş olmakla birlikte, uygulamada neredeyse isimli sözleşmeler kadar sık karşılaşılan sözleşmeler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bu sözleşmeler artık iş hayatında kabul görmüş, yoğun bir uygulama alanına yayılmış sözleşmelerdir. Uygulamada çok sık rastlanan bu sözleşmelere tipikleşmiş isimsiz sözleşmeler denmektedir⁶⁰. Tek satıcılık sözleşmesi de uygulamada oldukça sık karşılaşılan ve tipik hale gelmiş bir isimsiz sözleşmedir.

Tek satıcılık sözleşmesi, her ne kadar kanunda ayrıntıları ile düzenlenmediğinden isimsiz bir sözleşme olarak anılsa da, iş hayatının olağan akışında sık karşılaşılan sözleşmelerdendir. Uygulamada sık kullanılmalarının bir sonucu olarak taraflar arasında çeşitli uyuşmazlıklar da sıkça gözlemlendiğinden, tek satıcılık sözleşmesi hakkında uygulamada çok zengin yargı kararları bulunmasının yanı sıra, tek satıcılık sözleşmeleri doktrinde de çok geniş incelemelere konu olmuştur⁶¹.

III. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Kendine Özgü Bir Sözleşme Niteliğinde Olması

Kendine özgü yapısı olan sözleşmeler, herhangi bir kanunda düzenlenmiş isimli bir sözleşmenin unsurlarını içermedikleri gibi, isimsiz karma sözleşmeler de değildirler. Kanunlarda düzenlenmiş olan çeşitli sözleşme tiplerine ilişkin değişik unsurların, kanunda öngörülmeyen bir biçimde bir araya getirilmek suretiyle oluşturulan sözleşmelere “karma

⁵⁹ EREN s.955

⁶⁰ EREN, İsimsiz Sözleşmeler, s.87

⁶¹ EREN, İsimsiz Sözleşmeler, s.87

sözleşmeler” denir⁶². Kendine özgü yapısı olan sözleşmeler, kanunda düzenlenmemiş isimsiz sözleşmelere ait asli unsurlardan meydana gelen sözleşmelerdir⁶³. Kendisine özgü yapısı olan sözleşmeleri oluşturan unsurlar kısmen veya tamamen kanunun öngördüğü sözleşme tiplerinin hiç birinde mevcut değildir⁶⁴. Kendine özgü sözleşmelerde sözleşme tarafları, kanunda düzenlenmiş olan sözleşmelerin unsurlarını içermeyen, bunlar yerine kendilerinin öngördükleri yeni unsurları bir araya getirerek yeni bir sözleşme yaratmak amacını gütmektedirler.

Bu şekilde kurulan sözleşmelere kendine özgü sözleşmeler ismi verilmektedir. Kendine özgü sözleşmelerde, kanunda yer alan sözleşme tiplerinde bulunmayan, tarafların kendilerince öngörülen unsur ve edimler özel bir bütünlük ve sentez meydana getirecek şekilde birleşir ve yeni bir sözleşme meydana getirirler⁶⁵. Örneğin; bir pansiyonda kalan kişiye aynı zamanda yemek verileceği, çamaşırlarının yıkanacağı, ütüsünün yapılacağı kararlaştırılmışsa, ortada hizmet, eser, kira karışımı bir sözleşme vardır⁶⁶.

Tek satıcılık sözleşmesinin en belirgin özelliği, iki ayrı edim çiftinin bir arada bulunmasıyla meydana gelmesidir. Bu edim çiftlerinden ilki, üretici tarafından tek satıcıya sözleşme konusu bölgede sözleşme konusu malların bizzat satış hakkının verilmiş olmasıdır. Buna göre üretici sözleşme konusu bölgede doğrudan satış yapamayacağı gibi, rekabet hukukuna aykırılık oluşturacak şekilde mallarını üçüncü kişilere sattırmaktan da kaçınacaktır. Buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu bölgede ilgili malların satış ve sürümünü arttıracak faaliyetlerinde bulunmaktadır. İkinci edim çifti ise, üreticinin

⁶² REMZİ Mehmet, AYDIN Sezer “Borçlar Hukuku Özel Hükümler” İkinci Sayfa Yayınevi, Şubat 2018, s. 23

⁶³ YÜCER AKTÜRK s.51

⁶⁴ ZAPATA, Tan Tahsin, “Borçlar Hukuku Özel Hükümler” Savaş Yayınevi, Ekim 2017, s. 11

⁶⁵ EREN s.881

⁶⁶ ZEVLİLİLER Aydın, ERTAŞ Şeref, HAVUTCU Ayşe, AYDOĞDU Murat, CUMALIOĞLU Emre, “Borçlar Hukuku Genel Hükümler ve Özel Borç İlişkileri” Barış Yayınları Fakülteler Kitabevi, İzmir, 2013, s. 107

sözleşme konusu malları tek satıcıya teslim etmeyi üstlenmesi ve tek satıcının da bu malları teslim alarak bedellerini ödeme yükümlülüğü altına girmesidir⁶⁷. İşte bu yapı nedeniyle tek satıcılık sözleşmelerinin, isimsiz sözleşmelerden kendine özgü yapısı olan sözleşmelerden olduğu kabul edilmektedir⁶⁸. Öte yandan, tek satıcılık sözleşmeleri bakımından, tek satıcının üreticinin temsilcisi olmayıp bağımsız olması, kendi ad ve hesabına hareket etmesi, sözleşme kapsamında satılacak malın önceden taraflarca belirlenmemiş olması gibi önemli hususlar da bu sözleşmelerin sui generis yani kendine özgü sözleşme yapısını vurgular niteliktedir⁶⁹.

Sonuç olarak, tek satıcılık sözleşmesi, çerçeve niteliğinde, tam iki tarafa borç yükleyen ve kendine özgü yapısı olan bir sözleşmedir⁷⁰. Tek satıcılık sözleşmesinin sui generis bir sözleşme olduğunun tespiti ardından bu sözleşme türüne genel olarak hangi hükümlerin uygulanacağını tespit edilmesi gerekmektedir.

IV. Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler

Tek satıcılık sözleşmesinin isimsiz bir sözleşme olmasının bir sonucu olarak ortaya çıkan en önemli sorun, taraflar arasında çıkabilecek uyuşmazlıkların hangi kanun hükmü dahilinde çözüleceğidir. Bu bağlamda ilk olarak sui generis sözleşmelere uygulanacak olan hukuk kurallarına değinilecek olup, ardından tek satıcılık sözleşmelerine hangi hukuk kurallarının uygulanabileceği inceleme konusu yapılacaktır.

Uygulamada tek satıcılık sözleşmesi gibi isimsiz sözleşmeler bakımından ortaya çıkan boşluk, aşağıdaki usulde çözümlenmektedir⁷¹. Buna göre;

⁶⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.30, İŞGÜZAR s.33

⁶⁸ İŞGÜZAR s.36, TANDOĞAN s.40, YAVUZ s.30, ERCÜMENT s.93,İRTEM s.812, DEMİR GÖKYAYLA s.51, SANRI s.14

⁶⁹ SANRI s.14

⁷⁰ DEMİR GÖKYAYLA s.52

⁷¹ KUNTALP s.15

i) İlk olarak tarafların bireysel iradelerine üstünlük tanınmalı ve taraflar arasında imzalanan sözleşme dikkate alınarak taraflar arasındaki uyuşmazlık buna göre çözümlenmelidir.

ii) Taraflar arasında yapılmış olan sözleşmede somut uyuşmazlığa ilişkin bir düzenleme yer almıyorsa, sözleşmenin tamamlanması için, kanunda yer alan ve uyuşmazlığa konu isimsiz sözleşmeye en çok benzeyen sözleşme tipine uygulanan kuralların kıyas yolu ile uygulanması yoluna gidilmelidir.

iii) Kanunda böyle bir sözleşme tipine rastlanmaması durumunda, somut uyuşmazlığa bakan hakim Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerinin uygulanması yoluna gidecektir.

iv) Taraflar arasındaki uyuşmazlığın çözümünde genel hükümlerin de uygun düşmemesi durumunda, hakim Türk Medeni Kanunu uyarınca örf ve adet kurallarına göre, bu da yoksa hakimin hukuk yaratma ilkesi gereğince kendisi kanun koyucu olsa idi nasıl bir kural koyacak idiyse, ona göre bir çözüm üreterek taraflar arasındaki uyuşmazlığı ortadan kaldırır.

Buradan hareketle, sözleşmenin tarafları arasında tek satıcılık sözleşmesinden dolayı herhangi bir uyuşmazlık söz konusu olduğu zaman, öncelikli olarak tarafların sözleşme dahilinde söz konusu uyuşmazlığa yönelik bir çözüm yolu sunup sunmadıkları incelenir. Böyle bir çözüme rastlanmıyorsa, bu durumda kıyas yoluna başvurulur. Dolayısıyla, konumuz bakımından, tek satıcılık sözleşmesi karşılıklı iki tarafa borç yükleyen, sürekli bir borç ilişkisi doğuran çerçeve bir sözleşme niteliğinde olduğundan, bazı unsurları satış, acentelik ve adi ortaklık ve benzeri sözleşmeler ile çeşitli benzerlikler

taşımaktadır. Bu benzerlikler göz önünde bulundurularak kıyas yolu ile tek satıcılık sözleşmelerine uygulanacak hukuk kurallarına ulaşmak mümkündür⁷².

Tek satıcı ile üretici arasındaki hukuki ilişki, uygulamada acenta sözleşmesine benzer bir ilişki olarak nitelendirilmektedir. Ne var ki bu ilişkinin, çerçeve sözleşmenin icrasını sağlayan birel satış sözleşmelerinden ayırt edilmesi gerekmektedir.

Üretici ile tek satıcı arasındaki ilişki, acenta ile müvekkil arasındaki ilişkiye benzerlik gösteriyorsa, ilgili tek satıcılık sözleşmesine acenta sözleşmesine ilişkin hükümler kıyas yolu ile uygulanır⁷³. Bu noktada belirtmek gerekir ki, taraflar arasında acentalık ilişkisine benzer bir ilişkinin bulunması, TTK'da bulunan acenta sözleşmesine ilişkin maddelerin tümüyle tek satıcılık sözleşmesine de uygulanabileceği anlamına gelmez. Bu noktada iki aşamalı bir inceleme yapılması gerekmektedir. Öncelikli olarak, somut olaydaki tek satıcılık sözleşmesinin özel hükümleri göz önünde bulundurularak, tek satıcının kendi nam ve hesabına hareket etmesine rağmen, taraf olduğu çerçeve sözleşme nedeniyle acentaya benzer bir şekilde üreticinin dağıtım örgütüyle bütünleşip bütünleşmediği hususu incelenmelidir. Bu bütünleşme ne kadar yoğunsa, acentalık sözleşmesine ilişkin hükümlerin taraflar arasındaki ilişkiye kıyas yolu ile uygulanması olasılığı o ölçüde artar. İkinci aşama da, TTK'da yer alan acentalık sözleşmesine ilişkin hükümlerin, tek satıcılık sözleşmesindeki menfaat dengesine uygun olup olmadığının araştırılması gerekliliğidir⁷⁴. Sonuç itibariyle, acenta ile müvekkil arasındaki iç ilişkiyi düzenleyen hükümler tek satıcılık ilişkisi bakımından kıyasa elverişli iken, acentanın müvekkilin nam ve hesabına işlem yapmasına ilişkin hükümler, kıyasa elverişli değildir.

⁷² İŞGÜZAR s.28-30, SANRI s.16

⁷³ ARKAN s.191, ERCÜMENT s.94

⁷⁴ DEMİR GÖKYAYLA s.54

Dolayısıyla, somut olayın niteliğine uygun düşeceği ölçüde acenta sözleşmelerine ilişkin hükümler, tek satıcılık sözleşmelerine kıyas yolu ile uygulanabilecektir.

Nitekim tek satıcılık sözleşmeleri, iş görme ve hizmet sözleşmelerine ilişkin unsurlar da içermektedir⁷⁵.

Tek satıcılık sözleşmesi, adi ortaklık sözleşmesi olarak değerlendirilmemekle birlikte, bu sözleşmelere Borçlar Kanunumuzun adi ortaklığa ilişkin bazı hükümleri de kıyas yoluyla uygulanabilir. Her iki sözleşmede de çerçeve sözleşme niteliği mevcut, tarafların karşılıklı menfaatlerinin korunması esas ve belli bir amaca yönelik davranışları ön plandadır. Her iki sözleşme türü de iyi niyete dayalı bir işbirliği düşüncesinden doğmakta ve her iki sözleşmede de sadakat ve karşılıklı bilgi verme yükümlülükleri yer almaktadır⁷⁶. Bu özellikler bu iki tip sözleşmeyi birbirine yaklaştıracığından, uygun düştüğü ölçüde adi ortaklık hükümleri de kıyas yoluyla tek satıcılık sözleşmelerine uygulanabilir.

Tek satıcılık sözleşmesi bir borç ilişkisi olduğu için, taraflar arasındaki ilişkiye Medeni Kanun ve Borçlar Kanununun genel hükümleri de uygulanabilir⁷⁷. Her iki tarafın da tacir olduğu durumlarda, Ticaret Kanununun genel hükümleri de uygulama alanı bulacaktır⁷⁸.

Tek satıcılık sözleşmesini de kapsayan kendisine özgü yapısı olan sözleşmeler, her daim iyi niyet kurallarına ve uygulamada yaygın teamüllere göre yorumlanıp tamamlanmaktadır⁷⁹. Sözleşme, lafzına, sözleşmenin imzalandığı sıradaki mevcut olan koşullara ve yorumlanması gereken hükmün bulunduğu yere göre yorumlanmalıdır. Ek

⁷⁵ İŞGÜZAR s.36

⁷⁶ İŞGÜZAR s.47

⁷⁷ YAVUZ s.24

⁷⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.53

⁷⁹ YAVUZ s.24, GENÇ s.159

olarak, sözleşme hükümleri tek başlarına değil, sözleşmedeki diğer hükümlerle birlikte ve sözleşme ilişkisinin tümü göz önünde bulundurularak yorumlanmalıdır⁸⁰.

Nihayet, sui generis bir sözleşme niteliği taşıması nedeniyle tek satıcılık sözleşmeleri bakımından geçerli olan ilkeler, çoğunlukla bilimsel ve yargısal içtihatlarla yaratılacaktır⁸¹. Uygulamada, mahkeme kararları ve doktrinsel görüşler çerçevesinde tek satıcılık sözleşmelerini düzenleyen bir çeşit örf ve adet hukuku zaten oluşmaktadır⁸². Bu içtihatlardan yararlanılması hususunda dikkat edilmesi gereken bazı noktalar vardır. İlk olarak, tek satıcılık sözleşmesinin farklı dağıtım kademelerinde ve değişik faaliyet kollarında yapılmasının bir sonucu olarak, tek satıcının dağıtım faaliyetine ilişkin özellikler de farklılık göstermektedir. Örneğin; motorlu araçlar sektöründe tek satıcının tamir atölyesi ya da sergi alanları için yüksek yatırımlar yapması gerekirken, yan sanayi malları sağlayan tek satıcı, yüksek yatırımlar yapmadan faaliyetini sürdürebilecektir. Bu nedenden dolayı tek satıcılık sözleşmesinin, tek satıcının faaliyet alanına ilişkin olarak çok farklı biçimde düzenlenmesi ve ilgili alanın ihtiyaçlarına uydurulması gerekir⁸³.

§6- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Benzer Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi

I. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Satış Sözleşmesi

Türk Borçlar Kanununda ayrıntılı bir şekilde yer verilen ve bu yönüyle tipik bir sözleşme olarak addedebileceğimiz satış sözleşmeleri, alıcının ve satıcının asli borçlarını içeren bir sözleşme niteliğindedir. Satış sözleşmelerinde, alıcının ödemekle yükümlü olduğu bir bedele karşılık satıcı, satışa konu olan mal üzerindeki hakkını alıcıya devretmeyi üstlenmektedir. Buna göre, karşılıklı borç doğuran bir sözleşme niteliğine haiz olan satım sözleşmelerinde satılan, satışa konu olan bir bedel ve satılan

⁸⁰ DEMİR GÖKYAYLA s.57

⁸¹ YAVUZ s.24

⁸² ERCÜMENT s.94

⁸³ DEMİR GÖKYAYLA s.57

ile satış bedelinin birbiri ile değiştirilmesi gibi üzerinde anlaşmaya varılabilecek unsurlar bulunmaktadır. Satış sözleşmesi “borç sözleşmesi” niteliğinde bir borçlandırıcı hukuksal işlemdir; alıcı ve satıcının karşılıklı ve birbirine uygun iradeleri ile mübadele (synallagma) ilişkisi içerisinde yer alan karşılıklı borçlar doğurur⁸⁴.

Satış sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesinin tanımları karşılaştığında, tek satıcılık sözleşmesinin daha geniş kapsamlı ve farklı unsurlara sahip olduğu görülmektedir.

Tek satıcılık sözleşmelerinde üreticinin, sözleşmeye konu malları tek satıcıya ayrılan bölge içerisinde başka bir tek satıcıya satmamayı ve tek satıcıyı bu bağlamda desteklemeyi, tek satıcının da bunun bir karşılığı olarak sürüm arttırma çabasında bulunmayı taahhüt etmesi sürekli edim ihtiva ettiğinden tek satıcılık sözleşmelerinin satış sözleşmelerinden en belirgin farkını oluşturmaktadır.

Uygulama açısından satış sözleşmesinin bir alt türü olan art arda teslimli satış sözleşmeleri ile tek satıcılık sözleşmesinin ayrt edilmesinde de büyük fayda vardır.

Doktrinde art arda teslimli sözleşmeler, satıcının satılan malı art arda teslim edeceğinin, bunun karşılığı olarak alıcının da bedeli tek bir seferde veya satıcının teslimlerine uygun olarak art arda ödeyeceğinin kararlaştırıldığı sözleşmeler olarak tanımlanmıştır. Yine doktrinde kabul edildiği üzere art arda teslimli satış sözleşmelerinde tek bir satış sözleşmesi mevcuttur ve art arda teslimin kararlaştırılmış olması bu durumu değiştirmeyecektir. Buna karşılık tek satıcılık sözleşmelerinde ise, birbirinden bağımsız münferit satış sözleşmeleri mevcuttur. Öte yandan, tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcının sürümü arttırmaya dair faaliyetlerde bulunma gibi bir yükümlülüğü mevcut iken, art arda teslimli satış sözleşmelerinde böyle bir yükümlülük söz konusu değildir.

⁸⁴ GÜMÜŞ Alper, “Borçlar Hukuku Özel Hükümler” Filiz Kitabevi, İstanbul, 2017, s. 15

II. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Acentelik Sözleşmesi

Uygulamada tek satıcılık sözleşmesi ile en çok karıştırılan sözleşme türü acentelik sözleşmeleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Türk Ticaret Kanunu'nda iki tür acentelik düzenlenmiştir. Bunlar; “aracı acente” ve “tacir adına sözleşme yapma yetkisine sahip acente”dir. Aracı acente türünde ticari işlerle ilgili olan iş ve işlemleri acente, tacir adına yapmamakta, sadece bu sözleşmelerin kurulmasına aracılık etmektedir. Bu nedenle, tek satıcılık sözleşmesi ile karıştırılan acente türü tacir adına sözleşme yapma yetkisine sahip acentelik sözleşmeleridir.

Acentelik ile tek satıcılık sözleşmesi arasında birçok fark vardır. Öncelikle, tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcı, satışa konu olan malları üreticiden alarak müşterilerine kendi ad ve hesabına satmaktadır. Oysa acentelik sözleşmelerinde acente kendi ad ve hesabına işlem yapmamakta, yalnızca tacir adına sözleşme yapma yetkisine sahip olmaktadır. Bunun yanında tek satıcılık sözleşmelerinde tekel hakkı sözleşmenin zorunlu bir unsuru iken, acentelik sözleşmelerinde bu hak zorunlu olmayıp, taraflarca kaldırılabilir. Öte yandan, acente yapılan iş karşılığında tacirden belli bir ücret almakta iken, tek satıcının doğrudan üreticiden ücret alması gibi bir durum söz konusu değildir. Tek satıcının kazancı alış ile satış fiyatı arasındaki fark, yani üreticiden aldığı malın satışından elde ettiği kardır. Son olarak belirtmek gerekir ki, acentenin bağımsızlığı ve hareket kabiliyeti tek satıcıya oranla daha kısıtlıdır. Tacirin belli konularda acenteye talimat verme yetkisi mevcut iken, tek satıcı kendi adına mal alıp sattığı için acenteye oranla daha bağımsız bir niteliğe sahiptir.

Uygulamada en çok karıştırılan acentelik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi arasındaki farkın ve bu bağlamda tek satıcının sorumluluğunun daha iyi anlaşılması

açısından Yargıtay 19. Hukuk Dairesinin 03.11.2003 tarihli kararı⁸⁵ önem arz etmektedir. Söz konusu iki sözleşme arasındaki farkı özetleyen karara göre;

“Belirli bir bölgede faaliyet gösterme, pazarlama, tekel hakkı, süreklilik bakımından acente sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi birbirine çok benzemektedir. Ne var ki tek satıcı, acenteden farklı olarak, işletme sahibi tarafından imal edilen malları kendi nam ve hesabına satın alarak kendisine tanınan tekel bölgesi içerisinde, yine kendi nam ve hesabına satar.

Bu anlamda tek satıcının yapımcıyı temsil etme hak ve yetkisi yoktur. Bir başka anlamla tek satıcı yapımcının hesabına faaliyette bulunamaz. İşletme sahibi tarafından verilen satış yetki belgesi de acentelik sözleşmesi olarak kabul edilemez. Bu itibarla tek satıcının yaptığı işlemlerden işletme sahibi değil tek satıcı sorumludur.”

Tüm bu anlatılanlar ışığında, acentelik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi arasındaki en önemli farkın, tek satıcının acenteye göre daha bağımsız hareket edebilmesi olduğu görülmektedir. Buna göre, somut olayda taraflar arasındaki ilişkinin acentelik ilişkisi mi yoksa tek satıcılık ilişkisi mi olduğunun belirlenemediği durumlarda, sözleşmenin risk faktörü bakımından incelenmesi tereddütleri gidermek bakımından yardımcı olacak bir çözüm yoludur. Zira tek satıcı, yaptığı işi kendi ad ve hesabına yaptığı için riski de kendisi üstlenmektedir. Acentenin yaptığı işlemlerden doğan hak ve borçlar ise tacire ait olacağından burada risk de acenteye değil tacire ait olacaktır.

III. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Adi Ortaklık Sözleşmesi

Adi ortaklık, iki veya daha fazla kişinin kar ve menfaat elde etmek amacıyla emek ve sermayelerini birleştirmeleri ile meydana gelen bir hukuki ilişki ve işlem olarak karşımıza çıkmaktadır . TBK’da adi ortaklık sözleşmesi, iki ya da daha fazla kişinin

⁸⁵ Yargıtay 19. HD, E.2003/1710, K. 2003/10859. (www.kazanci.com.tr) (Erişim tarihi 17 Ocak 2018)

emek ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmeler şeklinde tanımlanmıştır.

Bu kapsamda, tek satıcının yürüttüğü pazarlama faaliyetleri ile ürünün sürümünü artırmak için çalışması ve artan sürüm sayesinde hem tek satıcının hem de üreticinin gelir miktarını arttırması, tek satıcılık sözleşmesinde de adi ortaklık sözleşmesinde olduğu gibi ortak bir amaca erişmek için tarafların mal ve emeklerini birleştirdikleri fikrini düşündürtebilir. Oysa tek satıcılık sözleşmesinde kar elde edip dağıtmak gibi bir amaç söz konusu değildir . Tek satıcı ile üreticinin bağımsızlığı esastır ve tek satıcı ile üretici bir ortaklık ilişkisine girmemekte, birbirlerinden bağımsız hareket etmektedirler. Böylelikle elde edilen kar ve risk de yine kendilerine ait olmaktadır. Öte yandan, üçüncü kişilere karşı sorumluluk bakımından da iki sözleşme arasında önemli farklar mevcuttur. Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcı ile üretici doğrudan doğruya ve birbirlerinden bağımsız şekilde üçüncü kişilere karşı sorumlu olacaklardır. Adi ortaklıkta ise ortakların üçüncü kişilere karşı ayrı ayrı değil müteselsilen sorumlu olmaları bu iki sözleşmeyi yine birbirinden ayırmaktadır.

IV. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Hizmet Sözleşmesi

Tek satıcılık sözleşmesi ve hizmet sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran iş görme sözleşmeleri nitelikleri itibariyle benzer özellikler taşımaktadırlar. Hizmet sözleşmeleri Borçlar Kanunumuzda; işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirsiz bir süre için iş görmeyi, diğer taraftan işverenin de işçiye ayrılan zaman veya yapılan iş oranında ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmeler olarak tanımlanmıştır. İlgili tanımdan da anlaşılacağı gibi, hizmet sözleşmelerinde işçi ile işveren arasındaki ilişkide bağımlılık unsuru esastır. Hizmet sözleşmeleri ile tek satıcılık sözleşmesini birbirinden ayıran en

temel fark da bağımlılık unsuru bakımından karşımıza çıkmaktadır, zira tek satıcılık sözleşmelerinde bağımsızlık unsuru esastır.

Öte yandan, tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcının kazancını sattığı mallardan elde edilen kar oluştururken, hizmet sözleşmelerinde işçi sözleşmede belirlenen miktarda ücrete tabi olmaktadır. Ayrıca hizmet sözleşmesinde işçi, işveren nam ve hesabına çalışmakta iken, tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcı kendi nam ve hesabına çalışmakta, bu fark da yine iki sözleşmeyi birbirinden ayırmaktadır.

V. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Komisyon Sözleşmesi

TBK' da düzenleme alanı bulan komisyon sözleşmesi, temelde alım satım komisyonu üzerinden kanun metninde yer almakla beraber, diğer işlere ilişkin komisyonculuk, alım satım komisyonu sözleşmesine ilişkin ilgili hükümlere gönderme yapılmak suretiyle ele alınmıştır. Buna göre alım satım komisyoncusu, kendi adına ve müvekkil hesabına hukuki işlem yapan, özellikle kıymetli evrak ve menkul eşya alım satımı yapan bağımsız bir tacir yardımcısıdır. Komisyon sözleşmesi kural olarak sürekli olmayan bir sözleşmedir ve bu özelliği de onu tek satıcılık sözleşmelerinden ayırt etmektedir. Komisyonculuk sözleşmesinde komisyoncu tek bir sözleşme yapmak için yetkilendirilir ve komisyoncunun geliri, bu faaliyet sonucunda elde ettiği ücrettir.

Oysa daha önceden de bahsedildiği gibi tek satıcının geliri, sattığı mallardan kalan kar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bununla birlikte, tek satıcı kendi nam ve hesabına hareket etmektedir. Dolayısıyla tek satıcı, sattığı malların maliki konumunda iken, komisyoncu malların mülkiyetini kazanamaz. Komisyoncu, müvekkili ile yapmış olduğu anlaşmaya dayalı olarak kendi adına fakat müvekkili hesabına alım satım faaliyeti yürüttüğünden, ilgili ilişkiden doğan kar ve zarar müvekkile ait olacaktır. Bu durumda komisyoncunun emir ve talimatlara

uymak açısından tek satıcıya göre müvekkiline daha bağlı bir durumda olması olağandır.

VI. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchising Sözleşmesi

Franchising sözleşmeleri ile tek satıcılık sözleşmeleri, gerek kanunda düzenlenmemiş olmaları, gerek sürekli borç doğuran sözleşme niteliğinde olmaları, gerekse kendi ad ve hesaplarına mal ve hizmetlerin sürümünü artırma borçları ve dağıtım ağına dahil olmaları açısından birbirleriyle benzerlik göstermektedirler. Ancak, franchising sözleşmesinin tüm türleri ile tek satıcılık sözleşmesinden farklı sözleşmelerdir.

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının üreticinin marka veya işletme adını satım yerlerinde göstermesi onun sadece üretici ile bir işbirliği içerisinde olduğunu göstermek için yapılmaktadır. Diğer bir deyişle, tek satıcının kendi ticaret ünvanını ya da tanıtıcı işaretlerini kullanmasına engel bir durum yoktur. Franchising sözleşmelerine ise, franchise alanın franchise verenin marka ve işletme adını kullanması, franchise sistemine tamamen entegre olması ve müşteriler nezdinde tek bir imaj altında görünmesi zorunludur.

Ek olarak, franchising sözleşmesi tek satıcılık sözleşmesine göre çok daha kapsamlı bir sözleşmedir. Tek satıcılık sözleşmelerinde üretici tek satıcıya sadece kendi markasını taşıyan malları satma yetkisini verirken, franchising sözleşmelerinde franchise veren malların satış yetkisi dışında pazarlama yetkisini de vermekte ve sisteme ilişkin tüm yöntemleri franchise alana öğretmektedir. Bu yönüyle de, franchise veren, tek satıcılık sözleşmelerinin aksine, franchise alana dilediği oranda talimat verme hakkına sahiptir.

İKİNCİ BÖLÜM

TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN TARAFLARI, TARAFLARIN HAKLARI VE BORÇLARI VE TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

§7- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tarafları

Tek satıcılık ilişkisi birden fazla kademeli olarak kurulabilir. Bir diğer deyişle tek satıcı; toptancı, perakendeci, ara satıcı gibi değişik dağıtım kademelerinde sözleşmenin tarafı olarak karşımıza çıkabilir⁸⁶.

Kural olarak tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcı ve üretici olmak üzere iki taraftan bahsedilse de uygulamada değişik varyasyonlar gözlemlenmektedir. Diğer bir anlatımla, tek satıcılık sözleşmelerinde malları satılan tarafa üretici ya da yapımcı denilmesi her daim isabetli değildir. Tek satıcılık sözleşmesinin bir üretici ve tek satıcı arasında yapılması sözleşmenin karakteristik özellikleri arasında bulunmamaktadır. Bu noktada belirtmek gerekir ki, üretici tarafın tek satıcılık sözleşmesine olan etkisinin daha iyi bir şekilde ortaya konulabilmesi için, çalışmamızda sağlayıcı tarafın üretici olarak ifade edilmesi tercih edilmiştir. Nitekim sadece tek satıcı ve üretici arasındaki tek satıcılık sözleşmesi açısından geliştirilen ilkeler, sağlayıcı tarafta bir üreticinin bulunmadığı diğer her türlü halde de geçerli olacaktır.

Uluslararası ticarete, sözleşmenin üretici tarafında kural olarak sağlayıcı ya da sağlayıcıya ait bir dağıtım şirketi yer almaktadır. Uygulamada genellikle sözleşmenin tek satıcı tarafında tek ithalatçı firmalar bulunmaktadır. Bu satıcı firmalar, tüm ülke kapsamında münhasır satış hakkını haiz olmak suretiyle, ilgili dağıtım ağında toptancı kademesinde yer alırlar. Yine uluslararası ticarete çok sık rastlanılmasa da, üreticilerin de tek satıcı tarafında bulunduğu sözleşmeler bulunmaktadır.

⁸⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.38

Bu sözleşmelerin tarafı olarak bulunan üreticiler, dağıtımını üstlendikleri malları tamamlayıcı nitelikte mallar üreterek kendilerine ait bir dağıtım ağı oluştururlar.

§8- Tek Satıcılık Sözleşmesinde Tarafların Hak Ve Borçları

I. Üreticinin Hakları Ve Borçları

A. Üreticinin Hakları

İlgili bölümün devamında ayrıntıları ile ele alınacağı üzere tek satıcının tek satıcılık sözleşmesinden kaynaklanan borçları; sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü, üreticiye bilgi verme yükümlülüğü, müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğü, üreticinin talimatlarına uyma yükümlülüğü ve başta sır saklama olmak üzere üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğü olarak düzenlenmiştir. Üretici tarafın tek satıcılık sözleşmesinden kaynaklanan haklarını, tek satıcının, ilgili sözleşme nedeniyle üstlendiği yükümlülüklerin yerine getirilmesini talep etme ve yerine getirilmeyen her yükümlülük için uygulanabilir olan müeyyideleri uygulama olarak ifade etmek mümkündür.

B. Üreticinin Borçları

1. Teslim Borcu

Üretici tek satıcının ürün talebini karşılamakla yükümlüdür. Tek satıcılık sözleşmesinde, üretici tek satıcıya belli bir bölge tahsis etmekte ve tek satıcı üreticinin mallarıyla aynı niteliğe haiz rakip firmaların mallarını orada satamamaktadır⁸⁷. Bu nedenle üretici, tek satıcının ürün taleplerini karşılamak zorundadır. Bunun sebebi, tek

⁸⁷ İRTEM s.818

satıcının kendi bölgesinde rakip firmalara ait aynı nitelikli ürünleri satamamasından doğacak olan kazanç kaybının önlenmesidir⁸⁸.

Bu noktada belirtmek gerekir ki taraflar, aralarındaki sözleşme ile teslim yükümlülüğünün sınırlarını belirleyebilirler. Fakat yine de, öngörülen ya da kararlaştırılan miktarın üzerinde bir siparişe karşılaşılan tek satıcının tüm taleplerinin üretici tarafından karşılanması, üreticinin üretim planlaması ya da satış ve sürüm hedeflerini zorlayabilir. Dolayısıyla teslim yükümlülüğünün kapsamının dürüstlük kuralları çerçevesinde belirlenmesi olağandır. Bu halde, üreticinin tek satıcının taleplerini karşılayamaması halinde güven ve iyi niyet çerçevesinde üreticinin teslim yükümlülüğünü yerine getirmediği sonucuna varılmamalıdır⁸⁹.

2. Tek Satıcıyı Destekleme ve Sadakat Borcu

Üretici gerekli olduğunda, tek satıcıya ürünleri ile ilgili teknik destek veya finans yardımı sunmakla yükümlüdür. Tek satıcının ürünlerin satış ve sürümünü artırma faaliyetini layıkıyla yerine getirebilmesi, üreticinin bu hususları kolaylaştıracak yardım ve desteği tek satıcıya vermesinden, onunla işbirliği yapmasından geçer⁹⁰. Üretici, sonradan ortaya çıkan değişiklikler (örneğin; üretim ve teknolojiye kaynaklanan farklılıklar, reklam ve paketleme giderleri gibi) ile bunların fiyatlandırmaya yansımaları hakkında tek satıcıyı bilgilendirmelidir. Yine reklam broşür ve envanterlerinin temini, ürün kullanma kılavuzları, nitelikli personel ve satış elemanı eğitimi, pazarlama satış teknikleri gibi konularda üreticinin dağıtıcıya destek olması gerekmektedir.

⁸⁸ TANDOĞAN s.23

⁸⁹ İRTEM s.818, TANDOĞAN s.34, DEMİR GÖKYAYLA s.76

⁹⁰ İRTEM .818

Bu yükümlülüğün kapsamı, sadakat borcu ve taraflar arasındaki güven ilişkisine göre belirlenecektir⁹¹. Tek satıcı, ticari öngörülerini büyük ölçüde üreticiye bağlamıştır. Bunun yanında tek satıcı genellikle ciddi yatırımlar yapar. Bu nedenle üreticinin tek satıcıya karşı özel bir sadakat, yardım ve tek satıcının menfaatlerini koruma borcu vardır⁹². Diğer bir deyişle, üretici ile tek satıcı arasındaki uzun süreli sözleşme ilişkisi ve buna bağlı ortaya çıkan ekonomik yükümlülükler, taraflar arasında özel bir güven ilişkisi ve iki taraflı menfaatler birliği kurduğu için, karşılıklı bir sadakat borcu doğurur⁹³. Tek satıcıyı destekleme yükümlülüğü, gerekli belge ve malzemelerin tek satıcıya verilmesi yükümlülüğü ve bilgi verme yükümlülüğü de üreticinin sadakat borcundan doğan yükümlülüklerdir.

3. Sözleşme Bölgesinde Doğrudan Satış Yapmama Borcu

Tek satıcılık sözleşmelerinde tek satıcı, belli bir bölgede münhasır satış hakkının sahibi olur. Kural olarak tek satıcıya sağlanan bu münhasır satış hakkının kapsamı taraflarca ilgili sözleşme kapsamında düzenlenebilir. Doktrinde, münhasır satış hakkı ile üreticinin sadece ilgili sözleşme bölgesinde yeni bayiler yerleştirmesinin mi, yoksa kendisinin doğrudan satış yapmamasının da mı yasaklandığı hususlarının sözleşmede detaylıca düzenlenmesi tavsiye edilmiştir⁹⁴.

⁹¹ İŞGÜZAR s.89

⁹² DEMİR GÖKYAYLA s.77

⁹³ DEMİR GÖKYAYLA s.77

⁹⁴ DEMİR GÖKYAYLA s. 87

Tek satıcıya verilen münhasır satış hakkı tek satıcıyı, kendi bölgesinde marka içi rekabetten kurtarır. Böylece tek satıcı, istenmeyen rekabet ortamından uzak tutularak, ilgili mal piyasasında rekabet olmadan rahat bir şekilde hareket etmekte ve uygun bir kar ile mallarını satışa sunabilmektedir⁹⁵.

Üreticinin sözleşme bölgesi dahilinde doğrudan satış yapması da, taraflar arasındaki sözleşmede aksi kararlaştırılmamışsa yasaktır. Ayrıca üretici, sözleşme bölgesinden kendisine gelen talepleri de tek satıcıya iletmekle ve doğrudan kendisi ile iletişim kuran müşterileri, malları tek satıcıdan satın alma konusunda bilgilendirmekle yükümlüdür⁹⁶.

4. Malların Kalitesini Garanti Etme Borcu

Tek satıcılık sözleşmesinin konusunu genellikle markalı mallar oluşturmaktadır. Bu yükümlülük de, sözleşme konusu malların markalı olması durumunda mevcut olacak bir yükümlülüktür. Buna göre üretici, mallarının kalitesini garanti etmekle yükümlüdür⁹⁷.

Bir markaya haiz mallar, herhangi bir markası olmayan mallara göre daha pahalı olmakla birlikte, müşterinin sahip olduğu kalite beklentisini karşıladığı için satılır. Müşteri bakımından, bir markanın kalite standartlarının yitirildiği izleniminin oluşması halinde, malların satış oranlarında bir düşüş yaşanır. Bu durum, tek satıcının cirosu ile beraber kazanç beklentisini de tehdit edebilir. Ayrıca belirtmek gerekir ki, tek satıcı, ilgili markanın ayrıcalığı nedeni ile üreticiye muhtaçtır. Bu nedenle üretici, mümkün olan en

⁹⁵ DEMİR GÖKYAYLA s.89

⁹⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.89

⁹⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.120

yüksek düzeyde markasının kalitesini garanti etmek için her türlü önlemi almakla yükümlüdür⁹⁸.

Üreticinin markasının kalitesini garanti etme yükümlülüğü esasen iki farklı yükümlülüğü birden içinde barındırır. İlki, planlama ve üretim aşamalarında uygun kontrol ve denetim mekanizmalarının kurulması ve malların güvenli ve sorunsuz bir şekilde taşınabilmesi için uygun ambalajlamaların yapılmasıdır. Diğeri ise, tek satıcının, sözleşme konusu ürünlerin gözlemlenerek bu konuda bilgi verme yükümlülüğü karşısında, üreticinin bu bilgiler doğrultusunda aldığı önemler hakkında tek satıcıyı bilgilendirme yükümlülüğüdür⁹⁹.

II. Tek Satıcının Hakları Ve Borçları

A. Tek Satıcının Hakları

Yukarıda da ayrıntıları ile ele alındığı üzere üreticinin tek satıcılık sözleşmesinden kaynaklanan borçları; sözleşme konusu malları teslim yükümlülüğü, tek satıcıyı destekleme ve sadakat yükümlülüğü, kendisine ayrılan sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapmama yükümlülüğü ve sözleşme konusu malların kalitesini garanti etme yükümlülüğü olarak düzenlenmiştir. Tek satıcının, üretici ile arasındaki sözleşmeden kaynaklanan haklarını, üreticinin ilgili sözleşme nedeniyle üstlendiği yükümlülüklerin yerine getirilmesini talep etme ve yerine getirilmeyen her yükümlülük için uygulanabilir olan müeyyideleri uygulama olarak ifade etmek mümkündür.

⁹⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.120

⁹⁹ DEMİR GÖKYAYLA s.120

B. Tek Satıcının Borçları

1. Sözleşme Konusu Malları Satın Alma Borcu

Tek satıcının mümkün olduğunca çok miktarda malı üreticiden alım yükümlülüğü, tek satıcılık sözleşmesinin asli borçlarından birini oluşturmaktadır¹⁰⁰. Tek satıcı, satın aldığı malların karşılığı olarak, miktarı sözleşmede kararlaştırılan bedeli ödemekle yükümlüdür. Bu bedel sözleşme süresince taraflarca değiştirilebilir. Tek satıcının sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, sözleşmede açıkça belirtilmemiş olsa bile, sözleşmenin niteliği ve amacından hareketle çıkartılabilir¹⁰¹.

Çerçeve nitelikte bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinden doğan satın alma yükümlülüğü; tek satıcının, sözleşmede kararlaştırılan şekilde ya da satıcının gücüne göre mümkün olduğu kadar çok miktarda sipariş vermesini içerir¹⁰². Tek satıcılık sözleşmesinin en önemli amaçlarından biri de sürümün artırılmasıdır. Bu nedenle, satış koşulları sözleşmede detaylı olarak düzenleme altına alınmamış olsa bile, tek satıcının üreticinin mallarını satın alma yükümlülüğü vardır. Bu yükümlülüğün kapsamı, tek satıcının bu malları tekrar satabilme imkanına bağlıdır. Fakat tek satıcı, mümkün olduğunca çok talep yaratmak için çaba göstermek ve istenen talebe ulaştığında da, üreticiye sipariş vermek yükümlülüğü altındadır¹⁰³.

Sözleşmede taraflarca aksi düzenlenmedikçe, tek satıcı belli miktarda mal satın almakla yükümlü değildir. Ancak belirtmek gerekir ki tek satıcı, kendi alıcıları ile yaptığı sözleşmelerden doğan ihtiyacını karşılayacak şekilde üreticiye sipariş vermekle

¹⁰⁰ TANDOĞAN s.39, YAVUZ s.14

¹⁰¹ DEMİR GÖKYAYLA s.121, TANDOĞAN s.42

¹⁰² İŞGÜZAR s.69

¹⁰³ DEMİR GÖKYAYLA s.121

yükümlüdür. Kendi ihtiyacını karşılamak için yeterli siparişi vermekten kaçınması sözleşmenin ihlali sayılacaktır¹⁰⁴.

Sözleşmede tek satıcının en az belli bir miktarda malı satın alması, taraflarca asgari satın alma yükümlülüğü olarak kararlaştırılabilir¹⁰⁵. Bu tür bir asgari alım yükümlülüğünün kararlaştırılması, bir yandan tek satıcıyı daha gayretli çalışmaya sevk ederken diğer yandan da üreticinin mallarını sürekli bir şekilde pazarlayabilmesini ve ilgili pazara ilişkin planlarını belirleyebilmesini sağlar. Bu sayede üretici, kendisi açısından ilgili pazarda risk yaratabilecek mevsimsel ya da tüketici tercihiyle dayalı dalgalanmaları bertaraf edebilir.

Belirtmek gerekir ki asgari alım yükümlülüğü sözleşmede düzenlenmek zorunda değildir. Fakat böyle bir düzenleme olmasa bile sözleşmenin anlam ve amacı böyle bir gerekliliği mecburi kılar¹⁰⁶.

2. Sürümü Arttırmak İçin Faaliyette Bulunma Borcu

Tek satıcının yükümlülüğü sadece sözleşme konusu malların satın alınmasından ibaret olmayıp, tek satıcı ayrıca bu malların perakendecilere ve tüketicilere tekrar satılması ve sürümünün artırılması için faaliyette bulunmak durumundadır¹⁰⁷. Sürümü arttırmak ve bu amaç uğruna faaliyette bulunma yükümlülüğü tek satıcılık sözleşmelerinin en karakteristik özelliğidir. Bu yükümlülüğün çerçevesi, taraflar arasındaki sözleşmede belirtilmemiş ise, tek satıcı bizzat bu faaliyetlerin kapsamını ve

¹⁰⁴ DEMİR GÖKYAYLA s.121

¹⁰⁵ DEMİR GÖKYAYLA s.122

¹⁰⁶ İRTEM s.812

¹⁰⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.122

içeriğini, tüketici ihtiyaçlarını ve ekonomik parametreleri dikkate alarak belirlemelidir¹⁰⁸.

Tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü sözleşme süresince devam eden sürekli nitelikte bir borçtur¹⁰⁹. Bu yükümlülük kapsamında tek satıcı, sadece mevcut satış imkanlarını kullanmakla yetinmeyip, aktif bir şekilde üreticinin mallarının mümkün olduğunca etkin ve fazla satılması için çaba sarf etmek zorundadır¹¹⁰. Bu noktada tek satıcı sadece müşterilerin gereksinimleri ile yetinmeyip, onlarda ek bir talep isteği uyandıracak faaliyetlere girişmeli ve bu sayede sürümün arttırılmasını sağlamalıdır. Bu kapsama, müşteri potansiyelinin arttırılması ile daimi bir şekilde yeni müşteriler kazandırılması da girmektedir¹¹¹.

Satış ve sürümün arttırılması hususunda, müşteri ihtiyaçlarının temel alınması gerekmektedir. Bu bakımdan; tek satıcının işyerinin konumu, büyüklüğü, yanında çalıştırdığı personelin sayısı ve yetkinliği gibi konular önem arz etmektedir. Bu noktada belirtmekte fayda vardır ki, tek satıcının yapımının menfaati için yaptığı masraflar haricinde yaptığı tüm masraflar kendi kazancını arttırmaya yönelik olacağından dolayı tek satıcıya ait olacaktır¹¹². Tek satıcının satış ve sürümü arttırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğünü yerine getirmesi hususundan etken olan araçlardan şüphesiz en önemlilerinden biri de reklam faaliyetleridir. Sözleşmede taraflar tek satıcının kazancının yüzde kaçının reklam faaliyetlerine ait olacağını kararlaştırabilecekleri gibi böyle bir hususu hiç belirlememiş de olabilirler. Bu durumda tek satıcı en azından ilgili sözleşme bölgesindeki kitle iletişim araçları vasıtasıyla ilgili markanın reklamını yapmalıdır. Bunların yanında, sözleşme konusu malların tanıtılması ve teşhiri amacıyla

¹⁰⁸ İŞGÜZAR s.72

¹⁰⁹ ERCÜMENT. s.96

¹¹⁰ DEMİR GÖKYAYLA s.135

¹¹¹ İRTEM s.813

¹¹² İRTEM s.813

düzenlenen sergi ve fuarlara katılım da reklam faaliyetleri içerisinde değerlendirilmektedir. Sözleşmede aksine bir hüküm bulunmuyorsa, bu sergi ve fuarlara katılım için yapılan masraflar da yine tek satıcıya ait olacaktır¹¹³.

Uygulamada ilgili yükümlülüğün önemi nedeniyle genellikle taraflar, aralarında yaptıkları sözleşmede, tek satıcının bu yükümlülüğünü yerine getirmemesinin müeyyidelerini kararlaştırmaktadırlar. İhlalin sürekli olması ve üreticiyi esaslı bir zarara uğratması durumunda, tek satıcılık sözleşmesinin derhal feshi de mümkündür. Buna ek olarak, ilgili yükümlülüğün kusurlu bir şekilde ihlal edilmesi durumunda üreticinin tazminat isteme hakkı da bulunmaktadır.

Ne var ki uygulamada bu kusuru ispatlamak oldukça güç olup, kötü satış sonuçları tek başına, satıcının sürümü arttırma yükümlülüğünü ihlal ettiğinin kanıtlanması için yeterli görülmemekte, başkaca ispat yöntemleri aranmaktadır¹¹⁴.

3. Bilgi Verme Borcu

Tek satıcının sürümü arttırma ve bu amaca hizmet eden faaliyetlerde bulunma yükümlülüğünden, kendi dağıtım faaliyetleri, pazardaki gelişmeler, şahsi yatırımları ve pazardaki rakipler hakkında üreticiye bilgi verme yükümlülüğü doğar¹¹⁵.

Tek satıcı, belirli bir süre içerisinde pazarlanması öngörülen olası mal miktarı ve satış tahminleri, ilgili piyasanın durumu, gerçekleşmesi beklenen tüketim miktarı, satış faaliyetlerinin gidişatı ile gerçekleştirilen reklam faaliyetleri ile müşterilere verilen diğer hizmetlerin seyri hakkındaki bilgileri üreticiye vermek zorundadır. Bu noktada belirtmekte fayda vardır ki; sözleşmede aksi kararlaştırılmamış ise, tek satıcı müşteri

¹¹³ İRTEM s.814

¹¹⁴ DEMİR GÖKYAYLA s.139

¹¹⁵ ERCÜMENT s.96

isimlerini gizli tutabilir. Zira müşteri çevresinin oluşması her ne kadar üreticinin marka ve ürününe bağlı olsa da, satış unsurundaki en büyük etkenin tek satıcının gösterdiği çaba ve faaliyetler olduğu kabul edilmektedir¹¹⁶.

Tek satıcının, üreticiye bilgi verme yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda, üretici ilgili pazardaki gelişmeler ve gidişat hakkında herhangi bir bilgi sahibi olamaz ve dolayısıyla ne şekilde hareket etmesi gerektiğini belirleyemez.

Bu yükümlülük gereği gibi yerine getirilmez ve bu durum uzun süre devam ederse, tek satıcı ile üretici arasında var olması gereken güven ilişkisi zedelenir ve üretici tarafından tek satıcılık sözleşmesi haklı nedenle feshedilebilir¹¹⁷.

İhlalin bu kadar ağır olmadığı ve sözleşme amacının ciddi bir tehlikeyle karşı karşıya kalmadığı durumlarda ise, taraflar arasındaki sözleşmenin ihlali nedeniyle üretici lehine bir tazminata hükmedilebilir¹¹⁸.

4. Müşteri Hizmetlerini Yerine Getirme Borcu

Tek satıcının sürümü arttırmak için faaliyetlerde bulunma yükümlülüğü kural olarak zorunlu olan müşteri hizmetlerinin de yerine getirilmesi faaliyetlerini de kapsar. Nitekim müşterileri bir malı ya da markayı satın almaya iten en önemli faktörlerden biri de kaliteli, iyi ve özellikle de seri işleyen bir servis hizmetinin bulunmasıdır. Dolayısı ile servis ve müşteri hizmetlerinin yüksek kalitesi, sözleşme konusu malın pazarlanma başarısı için önemli bir koşuldur¹¹⁹.

Müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesi kural olarak bir markaya haiz malların üreticisine aittir. Fakat dış ticaret alanında bu amaca özgü faaliyetleri tek satıcı

¹¹⁶ İŞGÜZAR s.76

¹¹⁷ İRTEM s.816

¹¹⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.147

¹¹⁹ DEMİR GÖKYAYLA s.139

üstlenmelidir. Zira malların üretildikleri ülke ile satışa sunuldukları ülke arasındaki mesafe, üreticinin ilgili müşteri hizmetlerini yerine getirmesini imkansızlaştırır.

Malların satış başarısının, müşteri hizmetlerinin kaliteli işleyişine bağlı olduğu durumlarda¹²⁰ üretici, tek satıcılık sözleşmesi ile açıkça tek satıcının müşteri ve satış sonrası hizmetleri yerine getirmesi yükümlülüğünü düzenler. Kural olarak, bu yükümlülük çerçevesinde kapsamlı bir yedek parça stoku bulundurmak, ürünlerin tamiri için gerek duyulacak aletleri edinmek, gerekli olduğu durumlarda bir tamir atölyesi açmak ve nitelikli personel çalıştırmak gibi yükümlülükler yer alır¹²¹.

Bu noktada belirtmek gerekir ki tek satıcı, belli bir bedel karşılığı yerine getirdiği müşteri hizmetlerini sadece kendi sattığı mallar bakımından sınırlayamaz. İlgili malları satın alan müşterileri memnun edebilmek ve bu sayede müşteri portföyünü genişletebilmek için tek satıcı, müşteri hizmetleri bakımından tüm ilgili marka kullanıcılarına hizmet vermekle yükümlüdür¹²².

İlgili yükümlülüğün tek satıcı tarafından ihlal edilmesi durumunda üretici sözleşmeyi feshetme hakkına sahiptir¹²³. Tek satıcının ilgili yükümlülüğü yerine getirmemesi sebebi ile üretici herhangi bir zarara uğramış ise, üretici tek satıcıdan ilgili zararın tazminini de talep edebilecektir. Nitekim Yargıtay 1996 tarihinde vermiş olduğu bir kararında, gerekli müşteri hizmetlerini yerine getirme ve nitelikli servis elemanı sağlama yükümlülüğünün sözleşmede açıkça düzenlenmiş olmasına rağmen, tek

¹²⁰ Otomobil, bilgisayar, makine, elektronik gibi ürünlerin satışının yapıldığı sektörler bu duruma örnek olarak gösterilmektedir.

¹²¹ DEMİR GÖKYAYLA s.140

¹²² DEMİR GÖKYAYLA s.141

¹²³ YAVUZ s.31

satıcının ilgili yükümlülüğe aykırı davranmasını sözleşmeye aykırılık olarak değerlendirilmiş ve üretici lehine karar verilmiştir¹²⁴.

5.Üreticinin Talimatlarına Uyma Borcu

Tek satıcı her ne kadar bağımsız bir tacir olsa da, sözleşme konusu malın marka imajının korunması ile satış ve sürüm politikasının geliştirilmesi gibi konularda faaliyetlerini yürütürken üreticinin bazı talimatlarına uymakla yükümlüdür¹²⁵.

Üreticinin talimat verme hakkı, taraflar arasındaki sözleşmede açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi bulunur. Bu hak, tek satıcının üreticinin dağıtım ağı ile bütünleşmesini sağlayan ve tek satıcının faaliyetlerini yürütürken uygun davranması gereken temel kuralları dikkate almak zorunda olması nedeniyle ortaya çıkmıştır¹²⁶.

Uygulamada talimatlara uyma yükümlülüğünün kapsamının tespiti oldukça güç olduğundan, bu yükümlülüğün kapsamı somut olayın özelliklerine ve ilgili pazardaki genel uygulamalara göre belirlenmelidir¹²⁷. Fakat bu noktada belirtmek gerekir ki; üretici, tek satıcının bireysel satış işlemlerine ve çalışma şartlarına müdahale edemeyeceği gibi, dürüstlük kurallarına aykırı olacak şekilde tek satıcının menfaatlerini zedeleyen talimatlar da veremeyecektir¹²⁸. Tek satıcının verilen talimatlara uyma yükümlülüğü, kendi ad ve hesabına faaliyet gösterme özelliği ile beraber değerlendirilmelidir. Bu noktada üretici, tek satıcının sözleşmeden doğan yükümlülüklerini yerine getirirken uyacağı bir takım genel ilkeleri belirler¹²⁹. Diğer bir

¹²⁴ Yargıtay 19. HD, E. 995/11898, K. 1996/2975. (www.kazanci.com.tr) (17 Ocak 2018'te erişildi.)

¹²⁵ İRTEM s.815

¹²⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.152

¹²⁷ TANDOĞAN s.46

¹²⁸ TANDOĞAN s.20 (Tek Satıcılık)

¹²⁹ İRTEM s.815

deyişle üreticinin talimat verme hakkı, tek satıcının dağıtım ağının ve faaliyetlerinin örgütlenmesine ilişkindir.

Üretici, tek satıcının faaliyetlerindeki yeknesaklığı sağlamak için ve aynı zamanda kendi markasının menfaatine ilişkin olacak şekilde tek satıcının mağazasının mimari ve dış görünümüne, ürünleri sergileme alanlarının donanımına, ürünle ilgili verilen reklamlara ve müşteri hizmetlerinin yerine getirilmesine ilişkin talimatlar verebilir¹³⁰. Ancak üretici, münferit satış işlemlerinin yerine getirilmesi konusunda talimat veremez¹³¹.

6.Üreticinin Menfaatlerini Koruma Borcu

Tek satıcılık sözleşmesi, sürekli nitelikte borç doğuran bir sözleşme olduğu için taraflar arasında bir güven ilişkisi ve karşılıklı sadakat borcu tesis eder. Tek satıcılık sözleşmesinden doğan en önemli yükümlülüklerden biri tek satıcının, üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğüdür. Tek satıcı, üreticinin menfaatlerini basiretli bir işadammının özen borcu çerçevesinde korumak zorundadır¹³².

Tek satıcının, bu yükümlülüğü ihlal etmesi halinde, bu ihlal taraflar arasındaki güven ilişkisinin zedelenmesine neden olmuşsa, üretici sözleşmeyi derhal feshedebilecektir. Ayrıca somut olayda tek satıcının kusurlu bir davranışı söz konusu ise, üretici tazminat talebinde de bulunabilecektir¹³³.

Üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğü somut olayın özelliklerine göre bir yapma borcu olabileceği gibi, bir kaçınma yani yapmama borcu şeklinde de ortaya

¹³⁰ İŞGÜZAR s.99, Cemile DEMİR GÖKYAYLA s.152

¹³¹ İRTEM s.815

¹³² İRTEM s.180

¹³³ DEMİR GÖKYAYLA s.162

çıkabilir. Tek satıcının üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğünden, sır saklama yükümlülüğü ile rekabet etmeme yükümlülüğü doğar¹³⁴.

a. Sır Saklama Borcu

Tek satıcılık sözleşmesi kapsamında ortaya çıkan, tarafların karşılıklı bilgi verme yükümlülüğünün bir sonucu olarak taraflar arasında bir bilgi alış verişi olacaktır. Bu bilgi alışverişi sonucu ilgili bilgilerin yabancıların eline geçmemesi için sır saklama yükümlülüğü müessesesi oldukça önem arz etmektedir¹³⁵.

Üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün bir uzantısı olarak doğan sır saklama yükümlülüğü çerçevesinde tek satıcı, üreticinin ticari sırlarını saklamak zorundadır. Bu yükümlülüğün konusunu oluşturan ticari sır genel olarak, ilgili işin görülmesi ile ya da işletme ile ilgisi olan, diğer çevrelerde hiç uygulanamayan veya çok az uygulama alanı bulan ve gizli tutulması işletmenin menfaatine olan konuları¹³⁶ kapsamaktadır¹³⁷. Bu yükümlülük uyarınca tek satıcı, sözleşmenin devamı süresince kendisine emanet edilen ya da işletme faaliyeti sebebiyle öğrendiği üreticiye ait bilgi ve sırları, rekabet etmek ya da üreticiye zarar vermek amacıyla üçüncü kişilere açıklayamaz¹³⁸. Bu noktada sır saklama yükümlülüğünün ne şekilde ihlal edildiğinin bir önemi yoktur¹³⁹.

Sır saklama yükümlülüğü sözleşme süresi boyunca, hatta sözleşme sona erdikten sonra da devam eder¹⁴⁰. İlgili yükümlülük, sözleşmenin sona ermesinden sonra, işletme sırlarının sır olmaktan çıkması durumunda veya üreticinin bu sırların üçüncü kişilere

¹³⁴ DEMİR GÖKYAYLA s.163

¹³⁵ MEYER s.423

¹³⁶ Örneğin; pazarlama teknikleri, tedarik kaynakları, üretim yöntemleri gibi konular somut olayın özelliklerine göre işletme sırrı olarak değerlendirilebilir.

¹³⁷ İRTEM s.816

¹³⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.163

¹³⁹ İŞGÜZAR s.82

¹⁴⁰ TANDOĞAN s.47, İŞGÜZAR s.82, DEMİR GÖKYAYLA s.164

iletilmesine onay vermesi ya da bu sırların gizli kalmasında artık herhangi bir menfaat bulunmaması halinde sona erer¹⁴¹.

Sözleşme sonrası susma yükümlülüğünün hangi hallerde ihlal edildiği, somut olayın özelliklerinden hareketle belirlenebilir. Uygulamada, sır saklama yükümlülüğünün ihlali nedeniyle doğan zararın ispatlanması güçlük yarattığı için, bu yükümlülüğün ihlali haline ilişkin sözleşmede bir cezai şart düzenlenmesi tavsiye edilmektedir¹⁴².

b. Rekabet Borcu

Tek satıcının rekabet etmeme yükümlülüğü, satış ve sürümünü artırma çabalarını üreticinin ürünleri üzerinde yoğunlaştırması gerekliliğini konu edinen bir borç olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle tek satıcı, üreticinin ürünleri ile aynı ya da benzer niteliklere sahip ürünleri satmaktan kaçınmalıdır¹⁴³.

Tek satıcının başka üreticiler ile sözleşme yaparak ya da bağımsız bir şekilde sözleşme konusu mallar dışında malların satışını yapması halinde, alıcılara karşı söz konusu mallar hakkında tavsiyede bulunmak bakımından bir menfaat çatışmasının meydana gelmesi kaçınılmazdır. Üreticinin markasına güvenerek, sözleşmenin tarafı olan tek satıcıdan mal satın almak isteyen müşteriler, tek satıcının mağazasında aynı sektöre dair başka mal bulamamalıdır.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu da, 2001 yılında verdiği bir kararda “Tek satıcılık sözleşmelerinde, başka firmalara ait mal satışının az ya da çok olması sözleşmeye aykırılık yönünden önem taşımaz. Başka firmanın malının bir kez ya da çok az miktarda

¹⁴¹ DEMİR GÖKYAYLA s.164

¹⁴² DEMİR GÖKYAYLA s.165

¹⁴³ İRTEM s.817

satılmış olması dahi tek satıcının sadakat yükümlülüğüne ve sözleşmeye aykırılık oluşturur ve haklı fesih sebebi sayılır.¹⁴⁴” diyerek benzer yaklaşımda bulunmuştur.

Üretici tek satıcının bütün çabasını sözleşme konusu malların satışını arttırmak için kullanacağına inanarak ona münhasır satış hakkı vermektedir¹⁴⁵. Dolayısıyla rekabet yasağı, münhasır satış hakkının karşılığını oluşturmaktadır¹⁴⁶. Bu noktada belirtmek gerekir ki tek satıcının, sözleşme konusu mallarla aynı kullanım amacını taşımayan malları satması rekabet yasağına aykırılık oluşturmaz¹⁴⁷.

§9- Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi

I. Genel Olarak

Her ne kadar tek satıcılık sözleşmesi taraflarından sonsuz bir ilişki içinde olmaları beklenmiyorsa da, sözleşmenin karakteristik özellikleri gereği, taraflar uygulamada birbirlerinden kolay ayrılamamaktadırlar. Üreticinin tek satıcı ile arasındaki ilişkiyi bitirmesinin en temel sebebi, tek satıcının ticari başarısızlığı olarak karşımıza çıkar. Öte yandan tek satıcı ise, sözleşme konusu malların dağıtımından beklediği kazancı elde edemiyor ise veya başka bir ürün grubunun dağıtımından daha fazla kazanç elde edeceğini düşünüyor ise, taraf olduğu sözleşmeye son vermek isteyecektir¹⁴⁸.

Tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşme niteliğinde olduğundan, belirli süreli ya da belirsiz süreli olarak akdedilebilir¹⁴⁹. Taraflar arasında belirsiz süreli bir sözleşme mevcut ise, sözleşmenin her iki tarafı da sözleşmeyi olağan

¹⁴⁴ Yargıtay HGK, E. 2001/19-526, K. 2001/572. (www.kazanci.com.tr). (17 Ocak 2018 erişim tarihi)

¹⁴⁵ İŞGÜZAR s.83

¹⁴⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.167

¹⁴⁷ İRTEM s. 818

¹⁴⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.183

¹⁴⁹ GÜRKAYNAK, Gönenc/KARAOĞLAN, Ceyda/ULUAY, Tolga: Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sone Ermesi ve Sona Ermenin Sonuçları, Terazi Aylık Hukuk Dergisi, Cilt:8, Sayı: 85, Ankara, 2013, s.20

fesih haklarını kullanarak sona erdirme imkanına sahiptir. Taraflar arasındaki tek satıcılık sözleşmesi belirli süreli bir sözleşme ise, taraflar sözleşme süresi boyunca olağanüstü fesih haklarını kullanabilirler. Buna ek olarak, belirli süreli sözleşmeler, sözleşme süresinin sona ermesi ile ayrıca bir fesih bildiriminde bulunmaya gerek duyulmaksızın kendiliğinden sona ereceklerdir¹⁵⁰.

Tek satıcılık sözleşmeleri uygulamada genellikle belirli süreli yapılmaktadır. Ancak sözleşmenin süresi dolmasına rağmen tarafların ilgili sözleşmenin devamını istemeleri halinde, taraflar sessiz kalarak sözleşmenin zımnen uzamasını sağlayabilecek ya da aralarındaki tek satıcılık sözleşmesine, sürenin sona ermesi halinde sözleşmeye devam edileceğine dair bir uzatma şartı ekleyebileceklerdir¹⁵¹. Bu durumda taraflarca, sözleşmenin devamı süresince fesih ihbarında bulunulmadıkça ya da açıkça itiraz edilmedikçe sözleşmenin uzayacağını kararlaştırılmaktadır. Bu yöntem özellikle uluslararası ticarete yaygın bir şekilde karşımıza çıkmaktadır¹⁵². Görüldüğü üzere, tek satıcılık sözleşmesi, başlangıçta belirli süreli akdedilmekle beraber, bu şekilde taraflarca örtülü olarak uzatılarak belirsiz süreli bir sözleşme haline gelebilmektedir¹⁵³.

Tarafların sözleşmede bir uzama şartı öngördükleri haller dışında, zımni olarak tek satıcılık sözleşmesine devam etmek istemeleri halinde, sözleşmenin ne kadar süre ile uzamış sayılacağı hususunda TTK' nın acenteliğe ilişkin hükümleri kıyasen uygulanabilecektir. TTK m.121/II hükmüne göre, belirli bir süre için yapılan bir acentelik sözleşmesinin, süresi sona erdikten sonra uygulanmaya devam edilmesi halinde, sözleşme belirsiz süreli hale gelecektir¹⁵⁴. Sonuç itibarıyla, taraflarca sözleşmenin süresinin bitmesi durumunda herhangi bir husus kararlaştırılmamışsa, bu

¹⁵⁰ TANDOĞAN s.53, MEYER s.332, GENÇ s.161

¹⁵¹ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.20

¹⁵² TANDOĞAN s.53, DEMİR GÖKYAYLA s. 184

¹⁵³ DEMİR GÖKYAYLA s.184

¹⁵⁴ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s. 20

durumda TTK m.121/II kıyasen uygulama alanı bulacak ve sözleşme belirsiz süreli sözleşme haline dönüşmüş olacaktır.

Sözleşme tarafları, aralarındaki tek satıcılık sözleşmesinde bir deneme süresi öngörebilirler. Bir deneme süresi öngörülmesi halinde, bu hususun sözleşmede özellikle belirtilmesi gerekir. Deneme süresinin dolmasından sonra sözleşme taraflarca feshedilmez ve sözleşmenin devam edeceği öngörülmüş ise, belirsiz süreli bir sözleşme kurulmuş olacaktır. Öte yandan, sözleşmede, sürenin bitmesinden sonra sözleşmenin devam edeceğine ilişkin bir hüküm bulunmuyorsa, sözleşme sürenin dolmasıyla birlikte sona erer. Taraflar bu süre dolmadan önce ya da sonra, sözleşmenin devam etmesi konusunda görüşmeler yapacaklarını kararlaştırmış olsalar dahi, bu sonuç değişmeyecektir¹⁵⁵.

Taraflarca sözleşme süresi şarta bağlanabilir. Bu halde, taraflarca belli bir olayın gerçekleşmesi halinde sözleşmenin sona ereceği kararlaştırılmaktadır. Örneğin, sözleşme konusu malın üretiminin üretici tarafından durdurulması ya da üreticinin işletmesini satması halinde tek satıcılık sözleşmesinin kendiliğinden sona ereceği de taraflarca kararlaştırılabilecektir.

Taraflar, sözleşme süresi boyunca her zaman karşılıklı anlaşmak suretiyle sözleşmeyi sona erdirebilirler¹⁵⁶. Bu halde, tarafların sözlü olarak anlaşması mümkünse de, ispat kolaylığını sağlamak amacıyla sözleşmenin sona erme kurallarının yazılı olarak düzenlenmesinde fayda vardır. Tarafların karşılıklı anlaşarak aralarındaki

¹⁵⁵ DEMİR GÖKYAYLA s.185

¹⁵⁶ SELİÇİ, Özer: Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, İstanbul, 1977, s.104.

sözleşme ilişkisini sona erdirmeleri bakımından, sözleşmenin belirli ya da belirsiz süreli olması ve sözleşmede öngörülen fesih süreleri dikkate alınmaz¹⁵⁷.

II. Sözleşmenin İptal ile Sona Ermesi

Kuruluşunda sakatlık bulunan bir borç ilişkisinin tek taraflı ve ulaşması gerekli bir irade açıklamasıyla geçmişe etkili olarak sona erdirilmesine iptal denir¹⁵⁸. Tek satıcılık sözleşmesi de her sözleşme gibi aldatma, yanıltma ve korkutma nedeniyle iptal edilebilecektir. Yanıltma (Hata), gerçek hakkında bilinçli olmayan yanlış veya eksik bir kanaati ifade eder¹⁵⁹. Aldatma, bir kimsenin söz veya davranışı ile sözleşmenin diğer tarafında yanlış bir fikrin uyanmasına ya da oluşan yanlış kanaat ve düşüncenin devamına kasıtlı olarak sebep olmasıdır¹⁶⁰. Korkutma, irade beyanında bulunmadığı takdirde kötülüğe maruz kalacağı kanısını bir kimsede uyandırmak için söylenen sözler ve davranışlardır¹⁶¹. İptal müessesesi kural olarak geriye etkilidir, ancak tek satıcılık sözleşmesi gibi sürekli borç doğuran sözleşmelerde iptalin geçmişe etkili olması, işin niteliğine uygun düşmemektedir. Bu nedenle çoğunlukla dürüstlük kurallarından yararlanılarak, sürekli borç doğuran sözleşmeler bakımından hükümsüzlüğün, sözleşmenin iptali anına kadar yerine getirilen edimleri etkilemeyeceği kabul edilmektedir. Bu noktada belirtmek gerekir ki, tek satıcılık sözleşmeleri bakımından iptalin geçmişe etkili olarak kabul edilmemesi, dürüstlük kuralları yardımı ile kanundan

¹⁵⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.185

¹⁵⁸ YILDIRIM Abdulkerim, "Türk Borçlar Hukuku Genel Hükümler" Monopol Yayınları, Ankara, 2018, s. 305

¹⁵⁹ AYAN Mehmet, "Borçlar Hukuku Genel Hükümler" Seçkin Yayınevi, Ankara, Ekim 2016, s. 212

¹⁶⁰ REMZİ Mehmet, SEZER Aydın "Borçlar Hukuku Genel Hükümler" İkinci Sayfa Yayınevi, İstanbul, Mayıs 2017, s. 109

¹⁶¹ OĞUZMAN M. Kemal, ÖZ M. Turgut, "Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt-1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2018, s. 114

sapma olacağından, dürüstlük kurallarının aksini gerektirmesi halinde, iptalin geçmişe etkili şekilde uygulanması gerekmektedir¹⁶².

Sonuç olarak, tek satıcılık sözleşmesinin iptal edilmesi halinde iptal ileriye etkili sonuç doğuracaktır. Bir tek satıcılık sözleşmesinin ifasından sonra iptali gerekiyorsa, sözleşmenin geriye etkili olacak şekilde tasfiyesi çok zor olacağından, sözleşmenin başlangıçta geçerli bir şekilde meydana geldiğinin kabulü gerekmektedir¹⁶³.

III. Sözleşmenin Fesih ile Sona Ermesi

Fesih, taraflar arasındaki sürekli bir borç ilişkisini ileriye etkili olacak şekilde sona erdiren ve karşı tarafın kabul beyanına bağlı olmayan bozucu yenilik doğuran bir hak olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir diğer deyişle fesih beyanı, tek taraflı bozucu yenilik doğuran bir irade beyanıdır ve sözleşmenin karşı tarafına ulaştıktan sonra geri alınması mümkün olmamaktadır¹⁶⁴. Fesih hakkı, varması gerekli tek taraflı bir irade beyanıyla kullanılır ve karşı tarafın hukuk alanına ulaşmakla borç ilişkisini sona erdirir¹⁶⁵.

Sürekli borç ilişkilerinde, tarafların aralarındaki sözleşmenin sona ereceği zamanı önceden kararlaştırmamış olmaları durumunda, sözleşmeden kaynaklanan edimlerin ifası borcunun sonsuza kadar devam etmesinin kişilik haklarına aykırılık oluşturacağından hareketle, fesih yoluyla, aralarındaki sözleşmeyi taraflardan her birinin tek taraflı olarak bitirebilmesine hak tanınmıştır¹⁶⁶. Taraflar arasındaki sürekli borç ilişkilerini karşı tarafın kabulüne bağlı olmaksızın ileriye etki doğuracak şekilde

¹⁶² DEMİR GÖKYAYLA s.187

¹⁶³ DEMİR GÖKYAYLA s.187

¹⁶⁴ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.20

¹⁶⁵ AKINCI Şahin, "Borçlar Hukuku Bilgisi Genel Hükümler" Sayram Yayınları, Konya, Ekim 2017, s. 292

¹⁶⁶ SELİÇİ s.111

sona erdiren bir hak olan fesih¹⁶⁷, tek satıcılık müessesesi bakımından karşımıza kısmi fesih, değiştirme amaçlı fesih, olağan fesih ve olağanüstü fesih olarak dört farklı türde çıkmaktadır.

A. Kısmi Fesih

Kısmi fesih hakkı taraflar arasındaki sözleşmede saklı tutulmadıkça, sözleşmenin kısmen feshi mümkün olmayacaktır. Zira kısmi fesih, bir sözleşmenin içeriğine tek taraflı müdahale anlamına gelmektedir ve bu anlamı itibariyle de ahde vefa ilkesiyle bağdaşmaz¹⁶⁸.

Kısmi fesih hakkı, taraflardan birisinin iradesine aykırı olarak, sözleşmenin tek taraflı değiştirilmesine imkan verir. Bu durumda, kısmi fesih beyanında bulunan taraf, sözleşmenin geri kalanı varlığını sürdürürken, sözleşmeden doğan yükümlülüklerden kurtulmak ve karşı tarafın sözleşmeden doğan haklarını elinden almak arzusundadır. Dolayısıyla kısmi fesih, sözleşmede bu hakkın açıkça saklı tutulduğu haller dışında, dürüstlük kurallarına aykırıdır¹⁶⁹. Tek satıcılık sözleşmeleri bakımından da bu durum geçerlidir. Taraflar aralarında akdedilen sözleşmede, belirli sözleşme hükümleri bakımından kısmi fesih hakkını saklı tutmuş iseler, ilgili sözleşme kısmi olarak feshedilebilecektir.

B. Değiştirme Amaçlı Fesih

Tek satıcılık sözleşmelerinde üretici, taraf olduğu sözleşmeyi ya tarafların karşılıklı anlaşması yoluyla ya da değiştirme amaçlı fesihle değiştirebilir. Adından da anlaşılacağı üzere değiştirme amaçlı fesih, kısmi fesihten farklıdır. Değiştirme amaçlı

¹⁶⁷ EREN s.1259

¹⁶⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.

¹⁶⁹ DEMİR GÖKYAYLA s.188

fesih yoluna giden tarafın amacı, sözleşmenin sona ermesi değil, daha çok kendi lehine hükümler içeren yeni bir sözleşme yapmaktır. Değiştirme amaçlı fesih müessesesinde, sözleşme tamamen feshedilir ve farklı koşullarda yeni bir sözleşme yapılması için öneride bulunulur. Değiştirme amaçlı fesihın geçerliliği ve tabii olunan fesih süreleri bakımından, diğer tüm olan fesih hallerinde uygulanan kurallar geçerlidir¹⁷⁰.

Somut olayda değiştirme amaçlı bir fesih söz konusu ise, üretici, sözleşmenin tamamını feshetmeli ve değişen koşullarla yeni bir sözleşme akdedilmesi için öneride bulunmalıdır. Tek satıcı, değişen hükümlerle yeni bir sözleşmenin yapılmasını kabul etmezse, sözleşme ancak olağan fesih süresi dolduktan sonra sona erer¹⁷¹.

C. Olağan Fesih

Uygulanma süresi bir zaman dilimi ile sınırlandırılmamış bir sözleşmenin taraflar arasında sonsuza kadar varlığını sürdüreceği fikri gerçeğe uygun olmadığından, taraflarca öngörülen süreler içerisinde, karşılıklı bildirim yolu ile ilgili sözleşme her zaman sona erdirilebilecektir¹⁷². Aksinin kabulü, tarafları sürekli olarak aralarındaki borç ilişkisine bağımlı hale getirecek ve bu durum kişisel özgürlüğün kısıtlanması sonucunu doğuracaktır¹⁷³.

Olağan fesih; taraflar arasındaki sürekli bir borç ilişkisinin, herhangi bir sebep göstermeye gerek kalmaksızın, belirli fesih sürelerine uymak şartıyla, sözleşme taraflarından biri tarafından yöneltilen bozucu yenilik doğuran bir irade beyanı ile ileriye etkili olarak sona erdirilmesidir. Taraflarca belirli süreli olarak kurulduğu halde sonradan belirsiz süreli hale gelen tek satıcılık sözleşmeleri de, taraflardan birinin karşı

¹⁷⁰ DEMİR GÖKYAYLA s.188

¹⁷¹ DEMİR GÖKYAYLA s.188

¹⁷² EREN s.1260

¹⁷³ TOKSÖZ s.46

tarafa bir süre vermesi koşuluyla, tek taraflı bir irade beyanı ile her zaman sona erdirilebilir¹⁷⁴.

Tek satıcılık sözleşmesi, kanunda düzenlenmemiş isimsiz bir sözleşme niteliğinden olduğundan, bu sözleşmeler bakımından uyulması gereken fesih süresini belirleyen bir kanun hükmü mevcut değildir. Taraflar arasındaki sözleşmede bir fesih süresi kararlaştırılmışsa, bu süreler riayet edilmesi gerekmektedir¹⁷⁵. Sözleşmede herhangi bir fesih süresi kararlaştırılmamışsa, taraflarca uyulması gereken fesih süresinin nasıl belirleneceği sorunu ortaya çıkmaktadır.

Bu konuyu çözümlmek adına doktrinde birçok görüş bildirilmiştir. Bir görüşe¹⁷⁶ göre, tek satıcılık sözleşmeleri için, altı aylık fesih süresini öngören TBK'nın adi ortaklığa ilişkin kuralları kıyas yolu ile uygulanmalıdır. Bu görüş, fesih süresinin somut olayın özelliklerine göre hakim tarafından belirlenmesi fikrini pratik bulmamakta, fesih süresinin belirlenmesi için açılacak bir davanın, ülkemizdeki ortalama dava süreleri düşünüldüğünde, hukuki istikrarsızlık yaratacağını savunmaktadır¹⁷⁷.

Diğer bir görüşe¹⁷⁸ göre, tek satıcılık sözleşmelerine, üç aylık fesih süresini kabul eden TTK'nın m.121/I hükmü kıyasen uygulanmalıdır. Kanaatimizce üç aylık fesih süresi tek satıcılık sözleşmesinin karakteristik özellikleri göz önünde bulunduğunda, oldukça kısa bir süre olacaktır.

Doktrindeki bir diğer görüş ise, uygun fesih süresinin ne olduğunun her somut olayda, somut olayın özellikleri dikkate alınarak, hakim tarafından belirlenmesi

¹⁷⁴ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s. 20

¹⁷⁵ TOKSÖZ s.49

¹⁷⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.195

¹⁷⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.194

¹⁷⁸ TANDOĞAN s.55

gerektiğidir¹⁷⁹. Bizim de katıldığımız bu görüşe göre, sözleşmenin sona erdirilmesi, her somut olay bakımından farklı uzunlukta bir fesih süresini gerektirebilir ve taraflar arasındaki menfaat dengesi her sözleşmede farklılık gösterir. Bu nedenle, sözleşmenin sona erdirilmesi bakımından, tek satıcının işletmesini ekonomik olarak başka bir şekilde yeniden değerlendirmesine olanak verecek uzunlukta bir fesih süresi belirlenmelidir. Dolayısıyla bu konunun çözümü, her somut olayda, hakimin takdirine bırakılmalıdır.

Hakim tarafından fesih süreleri belirlenirken, taraflar arasındaki ilişkinin ne süredir devam ettiği, tek satıcılık sözleşmesinden doğan yükümlülüklerin kapsamı, ekonomik yönden güçsüz olan tek satıcının işlerini düzenleyebilmesi için ihtiyaç duyulan zaman, tek satıcının sözleşme kapsamında yaptığı yatırımların hacmi gibi bütün önemli hususların göz önünde tutulması gerekmektedir¹⁸⁰. Nitekim Yargıtay 1992 yılında verdiği bir kararda bu görüş doğrultusunda hareket ettiğini göstermiştir. Bu karara göre; “Süresiz sözleşmelerde, diğer bir fesih yolu olarak, uygun bir ihbar öneli tanınarak ve bir fesih nedeni göstermeye gerek olmaksızın olağan fesih imkanı da mevcuttur. Ancak davalının bu yolu izlemesi için makul bir süre önceden fesih ihbarı yapması gerekir. Davalı 31.08.1986 fesih iradesini bildirdiğine göre, davalının davacıya yöneltmesi gerekli olan fesih ihbar süresi kadar bir zaman içerisinde akdin ayakta kalacağına kabulü gerekir. Bu nedenle mahkemece uzman kişilerden oluşacak bir bilirkişi heyetiyle, tarafların durumu, yapılan anlaşmanın niteliği ve hacmi göz önünde tutulmak suretiyle bu akdin feshi için davalının ne kadar zaman önce fesih ihbarında bulunması gerektiği tespit edilmelidir.”

Olağan fesih hakkının kötüye kullanılması halinde, fesih geçersiz sayılmalıdır. Bu durumda, geçersiz feshi gerçekleştiren taraf, feshin geçersizliğinin hukuki

¹⁷⁹ İŞGÜZAR s.152, GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21, GENÇ s.160

¹⁸⁰ DEMİR GÖKYAYLA s.194

sonuçlarına katlanmalıdır¹⁸¹. Tek satıcılık sözleşmesinin olağan feshinde hakkın kötüye kullanılması, aşağıda belirtilen durumlarda söz konusu olabilecektir:

i) Tek satıcılık sözleşmesinin taraflarından birinin kendi konumunu kullanarak, diğer tarafın ticari faaliyetlerini zora sokmak ya da diğer tarafa ticari açıdan zarar vermek amacı ile yapılan fesihler, olağan fesih hakkının kötüye kullanıldığı durumlardan ilki olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin; ilgili pazarda ürünleri ve markası bilinmeyen bir üreticinin, marka ve ürünlerini yıllarca gösterdiği çeşitli çaba ve faaliyetler ile tanıtan ve ürünlerin satış ve dağıtımını gerçekleştiren tek satıcısı ile arasındaki sözleşmeyi haklı bir sebep olmaksızın, fesih ihbar süresi tanımaksızın, sadece ilgili pazarda kendi şubesini açmak için feshetmesi bu kapsamda değerlendirilebilecektir¹⁸².

ii) Olağan fesih hakkının kötüye kullanılması hallerinden bir diğeri, karşılıklı güven ve sadakat ilişkisinin korunması gerekliliği çerçevesinde, özellikle üreticinin çelişkili uygulamalar ile taraflar arasında mevcut güven ilişkisini kötüye kullanmasıdır. Örneğin, üreticinin tek satıcıya, ilgili pazar ile aralarındaki ticari ilişkinin geleceğine yönelik teşviklerde bulunması, tek satıcının bazı yatırımlar yapmasını ya da uzun vadeli ve ileriye dönük planlar hazırlamasını talep etmesi ve fakat kısa bir süre sonra haklı bir neden olmaksızın, aralarındaki sözleşmeyi feshetmesi bu kapsamda değerlendirilebilir¹⁸³.

iii) Olağan fesih hakkının bir diğeri kötüye kullanılması örneği de, üreticinin tek satıcılık sözleşmesinin varlığına rağmen, tek satıcının satış ve dağıtımını yaptığı ürünler ve tek satıcının faaliyet gösterdiği bölge dahilinde farklı bir satıcıyı görevlendirmesidir. Bu

¹⁸¹ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21

¹⁸² Yargıtay 11. HD, E. 1990/1959, K. 1992/96. (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

¹⁸³ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21

durum da yine, üreticinin aralarındaki sadakat borcuna aykırı davranması ve olağan fesih hakkını kötüye kullanması olarak değerlendirilmektedir¹⁸⁴.

Olağan fesih bildiriminde bulunulması, tek satıcılık sözleşmesini sona erdirmez. Sadece fesih süresi işlemeye başlar. Dolayısıyla, tarafların aralarındaki sözleşmeden doğan hak ve yükümlülükleri devam etmektedir¹⁸⁵. Sözleşme, fesih ihbar süresinin sonuna kadar yürürlükte kalarak tüm sonuçlarını doğurmaya devam edecektir. Bu süre içerisinde sözleşmeden doğan en önemli yükümlülüklerden biri olan sadakat yükümlülüğü de değişmeden, fesih süresinin sonuna kadar devam eder. Bu noktada belirtmek gerekir ki, tek satıcı ile sözleşmenin feshedildiğinin müşterilere iletilmesi, somut olayın özelliklerine göre tek satıcının satışlarının düşmesine sebep olmuş ise, bu durumda tek satıcı tazminat talep edebilecektir¹⁸⁶.

D. Olağanüstü Fesih

Olağanüstü fesih; taraflar arasındaki sürekli bir borç ilişkisinin, haklı bir sebebin varlığı halinde herhangi bir fesih süresine uyulması gerekmeksizin, taraflardan birinin tek taraflı bir beyanı ile ileriye etkili bir şekilde derhal sona erdirilmesidir¹⁸⁷. Olağanüstü fesih beyanı karşı tarafa ulaştığı anda sözleşme ilişkisi sona erer. Kanunda ya da taraflar arasındaki sözleşmede açık bir düzenleme bulunmasa dahi, haklı bir nedenin varlığı halinde tek satıcılık sözleşmeleri herhangi bir süre gerektirmeksizin feshedilebilecektir¹⁸⁸. Bu fesih hakkı, hem belirli hem de belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmelerinde geçerlidir¹⁸⁹. Olağanüstü fesih hakkına dayanılarak feshedilen sözleşmeler, geçmişe değil, ileriye etkili olarak sona ermiş olacaktırlar.

¹⁸⁴ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY .21

¹⁸⁵ İŞGÜZAR s.159

¹⁸⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.190

¹⁸⁷ SELİÇİ s.176

¹⁸⁸ TANDOĞAN s.56, İŞGÜZAR s.152 GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21

¹⁸⁹ SELİÇİ s.156, İŞGÜZAR s.152

Bir olayın olağanüstü fesih sebebi olarak nitelendirilebilmesi için, bu olay sebebiyle taraflarca sözleşmeye devam edilebilmesinin, taraflardan biri veya her ikisi için de beklenemez hale gelmesi gerekmektedir¹⁹⁰. Burada feshe dayanak olacak olayın temelinde taraflar arasındaki karşılıklı güven ilişkisinin zedelenmesi yatmaktadır¹⁹¹. Buna karşılık, olağanüstü fesih nedeni sayılacak olan haklı sebebin mutlaka taraflardan birinin kusurlu bir davranışından kaynaklanması gerekmez. Fakat uygulamada, haklı sebebin çoğu zaman taraflardan birinin kusurlu bir davranışından ileri geldiği gözlemlenmektedir¹⁹².

Tarafların kusurundan kaynaklanmayan olağanüstü fesih sebeplerine örnek olarak; tek satıcının beklenen karlılığı elde edememesi sebebiyle üreticini sözleşme konusu malın üretimini durdurması ya da işletme faaliyetlerinin devamı için gerekli olan izinlerin sonradan kaybedilmesi gibi sebepler gösterilebilir¹⁹³. Fakat bu noktada belirtmek gerekir ki, haklı sebebi oluşturan davranışın ortaya çıkmasında karşı tarafın kusurunun bulunup bulunmadığı sonucu değiştirmeyecektir. Bu noktada önemli olan, söz konusu davranışın fesih beyanında bulunan taraf bakımından objektif olarak haklı bir sebep teşkil edip etmemesi üzerinde yoğunlaşmaktadır¹⁹⁴.

Olağanüstü feshe dayanak önemli bir fesih sebebi bulunup bulunmadığı hakkında karar verilirken önemli olan taraflar arasındaki karşılıklı güven ilişkisinin zedelenip zedelenmediğidir. Zira tek satıcılık sözleşmeleri, tarafların sıkı bir şekilde iletişimde olup birbirleri ile çalışmaları ile şekillenen sözleşmelerdir. Bu noktada sebebin sadece objektif olarak taraflar arasındaki güven ilişkisini zedelemeye elverişli olması yeterli değildir.

¹⁹⁰ SELİÇİ s.192, TANDOĞAN s.57

¹⁹¹ İŞGÜZAR s.155, GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21

¹⁹² İŞGÜZAR s.155

¹⁹³ DEMİR GÖKYAYLA s.197

¹⁹⁴ GÜRKAYNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21

Taraflar arasındaki güven ilişkisi salt bu sebepten dolayı gerçekten zedelenmiş olmalıdır¹⁹⁵.

Kural olarak, olağanüstü bir fesih sebebinin varlığının kabul edilebilmesi için, tarafların menfaatlerini açık şekilde zedeleyen, esaslı bir sözleşme ihlali mevcut olmalıdır. Öte yandan, tek başına önemli sebep sayılamayacak birçok sebebin bir arada bulunması durumunda da tüm bu sebeplerin önemli bir sebep haline gelebileceğinin de kabulü gerekir¹⁹⁶.

Sözleşmenin olağanüstü fesih yoluyla feshine olanak sağlayan bir sebebin var olup olmadığı hususunda her zaman somut olayın özellikleri incelenmelidir. Bu noktada, sözleşme ilişkisinin düzenlenme yöntemi, taraflar arası kişisel ve mali ilişkiler, sözleşmede yer alan ifa şekli, tek satıcının başarısı, tarafların sözleşmenin devam etmesindeki menfaatleri ve fesih hakkını kullanan tarafın davranışları önem arz etmektedir. Dolayısıyla, bir sebep mevcut somut olayın özelliklerine göre önemli bir sebep olarak nitelendirilecekken, başka bir somut olayda olağanüstü fesih hakkının kullanılması için yeterli olmayabilecektir¹⁹⁷. Önemli bir sebep bulunmaksızın taraflardan birinin olağanüstü fesih hakkını kullanması da, yine mevcut durumun koşulları bakımından diğer taraf için sözleşmenin olağanüstü feshi bakımından önemli bir sebep sayılabilecektir¹⁹⁸.

Taraflar aralarındaki tek satıcılık sözleşmesinde, olağanüstü feshi hakkının kullanılamayacağını kararlaştıramazlar¹⁹⁹. Bunun yanında, sözleşmenin olağan fesih bildirimini ile feshedildiği ancak henüz fesih süresinin sona ermediği durumlarda da, bu geçen süre içerisinde taraflardan herhangi biri önemli bir sebebin varlığı halinde

¹⁹⁵ DEMİR GÖKYAYLA s. 197

¹⁹⁶ DEMİR GÖKYAYLA s.198

¹⁹⁷ DEMİR GÖKYAYLA s.198

¹⁹⁸ DEMİR GÖKYAYLA s.202

¹⁹⁹ SELİÇİ s. 164, MEYER s.298

olağanüstü fesih hakkını kullanabilecektir. Kural olarak, olağanüstü feshi hakkının kullanılması için herhangi bir fesih süresine uyulması gerekmemeyle birlikte, somut olayın özellikleri gerektiriyorsa, fesheden taraf olağanüstü sebebin varlığına rağmen karşı tarafa bir fesih süresi tanıyabilir²⁰⁰.

Sonuç itibariyle, haklı sebep kavramı; taraflardan biri için, sözleşmenin süresinin dolmasına ya da olağan fesih süresine kadar sözleşme ilişkisine devam etmeyi çekilmez kılan ve ilgili sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerle devamın dürüstlük kuralları karşısında ilgili taraftan beklenemeyeceği bir durum yaratan tüm olguları ifade eder. Somut olayda olağanüstü feshin gerekçesi olarak gösterilen bir olgunun haklı sebep teşkil edip etmeyeceğine hakim karar verecektir²⁰¹.

Sözleşmeyi haksız olarak olağanüstü fesheden taraf, bu davranışında herhangi bir kusurunun bulunması halinde, diğer tarafın bu nedenle uğradığı zararları tazmin etmek durumundadır. Sözleşmenin sona ermesiyle doğan bu tür tazminatlar, tek satıcılık sözleşmelerine özgü herhangi farklı bir özellik taşımazlar. Bu konuda genel ilkeler geçerlidir²⁰². Yine, olağanüstü fesih hakkını kullanan taraf, sözleşmenin sona ermesini gerektiren önemli sebep karşı tarafın kusurlu bir davranışından kaynaklanıyorsa, tazminat talep edebilir. Burada, sözleşmeyi feshetmek zorunda kalan tarafın, sözleşme bir sonraki olağan fesih süresinin ya da taraflar arasında belirli süreli bir sözleşme söz konusu ise, ilgili sürenin sonuna kadar sözleşme devam edecek olsaydı uğramayacağı müspet zararın tazmini söz konusu olur²⁰³.

²⁰⁰ Örneğin; olağanüstü fesih hakkını kullanan üretici, ilgili sözleşme bölgesinde yeni bir tek satıcıyla anlaşana kadar, sözleşmesini feshettiği tek satıcı ile ilişkisine devam etmek için belli bir zaman tanıyarak, bu şekilde bir geçiş süresinden faydalanabilir.

²⁰¹ GÜRKAJNNAK/KARAOĞLAN/ULUAY s.21

²⁰² DEMİR GÖKYAYLA s. 206

²⁰³ TANDOĞAN s.59, DEMİR GÖKYAYLA s.207

IV. Sözleşmenin Ölüm, İflas Veya Fiil Ehliyetinin Kaybı Nedeni İle Sona Ermesi

Acentelik sözleşmelerinin sona ermesine ilişkin düzenlemelerden TTK m.121'in 3. fıkrası, sözleşme taraflarının iflası, ölümü veya kısıtlanmaları halinde TBK' nın vekalet sözleşmelerine ilişkin düzenlemelerinin uygulama alanı bulacağını hükme bağlamıştır. Bu halde, TBK' nın 513. maddesine göre, sözleşmeden veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça vekalet, vekilin ve müvekkilin ölümü, ehliyetinin kaybı ya da iflası ile sone erer.

Türk Ticaret Kanunumuzun 121. maddesinin 3. fıkrasının tek satıcılık sözleşmelerine kıyas yoluyla uygulanması halinde, taraflardan birinin ölümü, fiil ehliyetinin kaybı ya da iflası halinde, tek satıcılık sözleşmesinin sona ereceği sonucuna varılabilecektir²⁰⁴.

Bu noktada belirtmekte fayda vardır ki tek satıcılık sözleşmelerinde, tek satıcının kişiliği önem arz etmektedir. Bu nedenle tek satıcının ölümü ya da fiil ehliyetini kaybetmesi halinde sözleşmenin kendiliğinden sona ereceği kabul edilmelidir. Üreticinin ölümü halinde ise, somut olayın koşullarına göre, üreticinin haleflerinin sözleşme konusu ürünlerin yapımına devam edip etmediklerine bakılmalıdır. Üreticinin halefleri, aynı ürünün üretimine devam ediyorlar ve sözleşme niteliği gereği üreticinin kişiliği herhangi bir önem arz etmiyor ise, tek satıcılık sözleşmesinin devam edebileceği söylenebilir²⁰⁵. Nitekim TBK' nın 513. maddesindeki “işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça” ifadesi bu sonuca varmamıza izin vermektedir.

²⁰⁴ DEMİR GÖKYAYLA s.187

²⁰⁵ TANDOĞAN s.58

SONUÇ

Uluslararası ticaretin küreselleşmesi sonucunda, üretim bakımından en elverişli yerde üretilen ürünler, kurulan dağıtım sistemi ile birçok ülke ve bölgede aynı anda satılarak, dağıtımı yaygınlaştırılabilmektedir. Tek satıcılık sözleşmeleri, dağıtım yapılan bu ülke ve bölgelerin yerel pazarlarının yapılandırılmasında büyük rol oynamaktadırlar.

Tek satıcılık sözleşmesi; üretici ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen, çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bu sözleşme ile üretici, ürünlerinin tamamını ya da bir kısmını belli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da söz konusu malları kendi ad ve hesabına satarak, bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmayı üstlenmektedir.

Tek satıcılık sözleşmeleri, uygulamada diğer sözleşme türleri ile oldukça sık karıştırılan bir sözleşme türüdür. Özellikle tek elden dağıtım sözleşmesi ve bayilik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi, birçok hususta söz konusu sözleşmelerden farklılık gösterdiği halde, uygulamada ayırt edilememektedirler. Oysa tek satıcılık sözleşmesi, tek satıcıya, kendine ayrılan bölgede münhasır satış hakkı verirken, bayilik sözleşmelerinde bayilere böyle bir tekel hakkı tanınmamaktadır. Tek satıcılık sözleşmeleri aynı zamanda satış, acente, komisyon, adi ortaklık, vekalet, eser, franchising ve hizmet sözleşmelerinden de bazı özellikleri itibari ile farklıdır.

Tek satıcılık sözleşmesinin tanımından da anlaşılacağı üzere, sözleşmesinin temel unsurlarını; tek satıcıya belirli bir bölgede münhasır satış hakkı tanınması, tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç doğuran ve çerçeve niteliğinde bir sözleşme olması, tek satıcının kendi ad ve hesabına hareket etmesi ile tek satıcının sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunması oluşturmaktadır. Bu unsurlar, tek satıcılık sözleşmeleri

yönünden esaslı unsurlar olmakla beraber, hukukumuzda var olan sözleşme serbestisi ilkesi gereği, taraflarca sözleşmeye farklı unsurların eklenebilmesi de mümkündür.

Tek satıcılık sözleşmeleri, birbirinden farklı dağıtım kademelerinde geçerli olacak şekilde ve birden fazla kademeli olarak kurulabilmektedir. Tek satıcılık sözleşmesi, bir ithalatçı ile toptancı arasında ya da bir toptancı ile perakendeci arasında yapılabilir. Önemli olan, tek satıcının, sözleşme ile kendisine ayrılan münhasır bölgede, sözleşmeden doğan edim yükümlülüklerini ifa etmesi, buna karşılık üreticinin de bu satış tekeli tek satıcıya verip, sözleşmenin taraf olarak kendisine yüklediği yükümlülükleri ifa etmesidir. Üreticinin sözleşmeden kaynaklanan hak ve yükümlülükleri; sözleşme konusu malın teslim yükümlülüğü, tek satıcıyı destekleme ve sadakat yükümlülüğü, sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapmama yükümlülüğü ve malların kalitesini garanti etme yükümlülüğüdür. Diğer taraftan tek satıcının sözleşmeden kaynaklanan yükümlülükleri ise; sözleşme konusu malları satın alma yükümlülüğü, malların satış ve sürümünü arttırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğü, üreticiye bilgi verme yükümlülüğü, satış sonrası müşteri hizmetlerini yerine getirme yükümlülüğü, üreticinin talimatlarına uyma yükümlülüğü ve üreticinin menfaatlerini koruma yükümlülüğü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tek satıcılık sözleşmesi, sui generis, bir diğer deyişle kendine özgü ve isimsiz bir sözleşme niteliğinde olduğundan, bu sözleşme neticesinde ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların hangi hukuk kuralları çerçevesinde çözümleneceğinin kanun koyucu tarafından düzenlenmediği açıktır. Bu nedenle uygulamada, somut olayın özellikleri de dikkate alınarak, tek satıcılık sözleşmesinden doğan uyuşmazlıklarda başta acentelik sözleşmesi olmak üzere, satış, hizmet, adi ortaklık, franchising ve vekalet sözleşmelerine dair hükümlerin kıyasen uygulandığı görülmektedir. Tek satıcılık

sözleşmesi bir borç ilişkisi olduğu için, taraflar arasındaki ilişkiye Medeni Kanun ve Borçlar Kanununun genel hükümleri de uygulanabileceği gibi, her iki tarafın da tacir olduğu durumlarda, Türk Ticaret Kanununun genel hükümleri de yine uygulama alanı bulacaktır.

Taraflar, sözleşme süresi boyunca her zaman karşılıklı anlaşmak suretiyle sözleşmeyi sona erdirebilirler. Tek satıcılık sözleşmesi, sözleşmenin iptali veya ölüm, iflas ya da fiil ehliyetinin kaybı nedenleri ile de her daim sona erdirilebilir. Tek satıcılık sözleşmesi, sürekli borç doğuran bir sözleşme niteliğinde olduğundan, belirli süreli ya da belirsiz süreli olarak akdedilebilir. Belirli süreli tek satıcılık sözleşmelerinde, aksi kararlaştırılmamışsa, sözleşmede belirtilen sürenin sonunda tek satıcılık sözleşmesi de sona erecektir.

Sürekli bir borç ilişkisi doğuran tek satıcılık sözleşmesi, sözleşme tarafları arasında karşılıklı güvene dayanan sıkı bir işbirliği gerektirmektedir. Taraflar arasındaki menfaat ilişkilerinin yoğunluğu, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi konusuna ayrı bir önem kazandırmaktadır. Sürekli borç doğuran tek satıcılık sözleşmeleri bakımından, taraflarca sözleşmenin sona ereceği zamanın önceden kararlaştırılmamış olması durumunda, sözleşmeden kaynaklanan edimlerin ifası borcunun sonsuza kadar devam etmesi, kişilik haklarına aykırılık oluşturacağından, taraflardan her birinin söz konusu sözleşme ilişkisini, fesih yoluyla bitirebileceğinin kabulü gerekir.

Tek satıcılık sözleşmeleri bakımından karşımıza çıkan fesih türleri; kısmi fesih, değiştirme amaçlı fesih, olağan ve olağanüstü fesihtir. Uygulamada en çok karşılaşılan fesih türleri olağan ve olağanüstü fesihtir. Somut olayda hangi tür feshin söz konusu olacağını belirleyen en önemli etken, sözleşmenin süresidir. Tek satıcılık sözleşmesi belirli süreli bir sözleşme ise, olağan fesih yoluyla feshedilemeyecek, her halde sürenin dolması

beklenecektir. Ancak şartları var ise, tek satıcılık sözleşmesinin olağanüstü fesih yolu ile sona erdirilmesi mümkündür. Buna karşılık, ilgili sözleşme belirsiz süreli ise, taraflarca fesih ihbar sürelerine uyularak olağan fesih yoluyla sona erdirilebileceği gibi, aranan şartların mevcudiyeti halinde olağanüstü fesih yoluna da gidilebilecektir.

Türk Ticaret Kanunu'nda acentelik hükümlerine getirilen yeniliklerle birlikte, tek satıcılık sözleşmelerine uygulanabilecek yeni düzenlemeler de mevzuatımıza girmiş bulunmaktadır. Tek satıcılık müessesesine yönelik Yargıtay uygulamaları ve doktrin görüşlerine paralel olarak geliştirilen bu yenilikler vesilesiyle, içtihatlar yolu ile doldurulmaya çalışılan kanuni boşluklar, TTK düzenlemeleri vasıtasıyla kısmen de olsa giderilmiş ve farklı uygulamaların önü kesilmiştir. Günümüzde, tek satıcılık sözleşmelerine ilişkin uyuşmazlıklar, Yargıtay'ın bu müesseseye yönelik içtihatlarını geliştirmeye devam etmesi ve TTK'nın ilgili hükümlerinin uygulanma esasları ile bir takım karinelerinin zamanla yeknesaklaşması ile tek satıcılık müessesesinin daha açık, sağlam ve anlaşılır temellere oturtulacağı düşüncesindeyiz.

KAYNAKÇA

- AKINCI, Şahin** : Borçlar Hukuku Bilgisi Genel Hükümler, Sayram Yayınları, Konya, Ekim 2017
- ARKAN, Sabih** : Ticari İşletme Hukuku, Ankara, 2014.
- ASLAN, İ. Yılmaz** : Rekabet Hukukunda Dikey Anlaşmalar, Ankara Barosu Uluslararası Hukuk Kurultayı Fikri Mülkiyet ve Rekabet Hukuku, Ankara, 2002.
- AYAN, Mehmet** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Seçkin Yayınevi, Ankara, Ekim 2016
- DEMİR GÖKYAYLA, Cemile** : Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Ankara, Vedat Kitapçılık, 2013.
- EREN, Fikret** : Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Ankara, Yetkin Yayıncılık, 2014.
- EREN, Fikret** : İsimli Sözleşmelere İlişkin Bazı Sorunlar, Prof. Dr. Turgut Akıntürk'e Armağan, İstanbul, 2008. (İsimli Sözleşmeler).
- ERCÜMENT, Erdem** : Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Milletlerarası Ticaret Hukuku ile İlgili Makaleler, İstanbul, 2008.
- GENÇ, Yasemin** : Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları 13, Ankara, 2001.

GÜRKAYNAK, Gönenç/

KARAOĞLAN, Ceyda/

ULUAY, Tolga

:Tek Satıcılık Sözleşmesinin Sone Ermesi ve Sona Ermenin Sonuçları, Terazi Aylık Hukuk Dergisi, Cilt:8, Sayı: 85, Ankara, 2013.

GÜMÜŞ Alper

:Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2017

İRTEM, Esen

:Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Tek Satıcının Üçüncü Kişilere Karşı Sahip Olduğu Haklar, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Özel Sayı, Cilt: IX, Sayı:2, İstanbul, 2012.

İŞGÜZAR, Hasan

:Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara, Seçkin Yayıncılık 1989.

KUNTALP, Erden

: Karışık Muhtevalı Akit (Karma Sözleşme), Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 2. Bası,Ankara, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, 2013.

OĞUZMAN, Kemal/**ÖZ** Turgut

: Borçlar Hukuku Genel Hükümler, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2000.

OĞUZMAN Kemal/**ÖZ** Turgut

: Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt-1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2018

REMZİ Mehmet/**AYDIN** Sezer

: Borçlar Hukuku Özel Hükümler, İkinci Sayfa Yayınevi, İstanbul, Şubat 2018

REMZİ Mehmet/**SEZER** Aydın

: Borçlar Hukuku Genel Hükümler, İkinci Sayfa Yayınevi, İstanbul, Mayıs 2017

- YASAMAN, Hamdi** : Ticari İşletme Hukuku, İstanbul, Vedat Yayınevi, 2012.
- SANRI, Peren** : Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Kuralları Çerçevesinde Tek Satıcılık Sözleşmesi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Hukuku Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2009.
- SELİÇİ, Özer** : Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, İstanbul, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, 1977.
- ŞİMŞEK, Bahar** : Franchising Sözleşmeleri, Ankara, Yetkin Yayınevi, 2016.
- TANDOĞAN, Haluk** : Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Cilt: 1/I, İstanbul, 2008.
- TANDOĞAN, Haluk** : Tek Satıcılık Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, Cilt XI, Sayı 4, Ankara, 1983. (Tek Satıcılık)
- TEKİNALP, Gülören** : Acenta sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı, İstanbul, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, 1972.
- TOKSÖZ, Tuğba** : Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Özel Hukuk Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2015.
- YAVUZ, Cevdet** : Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler, İstanbul, Beta Yayınevi, 2016.

- YILDIRIM Abdulkerim** : Türk Borçlar Hukuku Genel Hükümler Monopol
Yayınları Ankara, 2018
- YEŞİLTEPE, Salih Önder** : Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak
Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi, Marmara
Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları
Dergisi, Cilt:14, Sayı: 1-2, İstanbul, 2007.
- YÜCER AKTÜRK, İpek** : İsimsiz Sözleşme Genel Teorisi ve Uzaktan Öğretim
Sözleşmesi, Ankara, Yetkin Yayınevi, 2016.
- ZAPATA, Tan Tahsin** : Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Savaş Yayınevi,
Ankara, Ekim 2017
- ZEVKLİLER Aydın,**
ERTAŞ Şeref,
HAVUTCU Ayşe,
AYDOĞDU Murat,
CUMALIOĞLU Emre : “Borçlar Hukuku Genel Hükümler ve Özel Borç
İlişkileri”
Barış Yayınları Fakülteler Kitabevi, İzmir, 2013

Yargı Kararları

Yargıtay 11. HD, E. 1997/684, K. 1997/2611 (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

Yargıtay 19. HD, E.2003/1710, K. 2003/10859 (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

Yargıtay 19. HD, E. 2001/2685, K. 2001/6382 (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

Yargıtay 19. HD, E. 995/11898, K. 1996/2975 (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

Yargıtay HGK, E. 2001/19-526, K. 2001/572 (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

Yargıtay 11. HD, E. 1990/1959, K. 1992/96 (17 Ocak 2018 Erişim Tarihi)

Yararlanılan İnternet Siteleri

www.kazanci.com.tr

www.mevzuat.adalet.gov.tr

www.mevzuat.basbakanlik.gov.tr

www.rekabet.gov.tr

www.tdk.gov.tr