



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü  
Özel Hukuk Anabilim Dalı

**FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNDE  
DENKLEŞTİRME TALEBİ**

Muhammed Zahid Doğanay

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2020



# FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNDE DENKLEŞTİRME TALEBİ

Muhammed Zahid DOĞANAY

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Özel Hukuk Anabilim Dalı

Yüksek Lisans

Ankara, 2020

## ÖZET

DOĞANAY, Muhammed Zahid. *Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2020.

Bu çalışmanın konusu, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122. maddesinde düzenlenen denkleştirme talebinin, franchise sözleşmesine uygulanmasıdır. Bu çerçevede, franchise sözleşmesinin hukukî niteliği, unsurları, benzer sözleşmelerden ayrıldığı noktalar ile tarafların yükümlülükleri ve sözleşmenin sona ermesinin sonuçları çalışmanın ilk bölümünde irdelenmiştir. İkinci bölümde, franchise alanın denkleştirme talep hakkının şartları konusu ayrıntılı şekilde incelenmiştir. Son bölümde ise denkleştirme talebinin hesaplanması ve dava yoluyla ileri sürülmesi konuları ele alınmıştır.

### **Anahtar Kelimeler**

Denkleştirme Talebi, Franchise Sözleşmesi, Müşteri Çevresi, Hakkaniyet.

## ABSTRACT

DOĞANAY, Muhammed Zahid. *Goodwill Compensation on Franchise Agreement*, Master's Thesis, Ankara, 2020.

The subject of this study is the application of the goodwill compensation, regulated in Article 122 of the Turkish Commercial Code No. 6102, to the franchise agreement. In this context, the legal nature of the franchise agreement, its elements, the points of separation from similar agreements, the obligations of the parties and the results of the termination of the agreement are discussed in the first part of the study. In the second part, the subject of the franchisee's right of indemnification is examined in detail. In the last part, the issues of calculation and lawsuit process of goodwill compensation are handled.

### Keywords

Goodwill Compensation, Franchise Agreement, Customer Base, Equity.

## İÇİNDEKİLER

<b>YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI</b> .....	i
<b>ETİK BEYAN</b> .....	ii
<b>ÖZET</b> .....	iii
<b>ABSTRACT</b> .....	iv
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	v
<b>KISALTMALAR</b> .....	xi
<b>GİRİŞ</b> .....	1
<b>BİRİNCİ BÖLÜM: GENEL OLARAK FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ</b> .....	3
<b>1.1. KAVRAMIN ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİMİ</b> .....	3
1.1.1. Dilbilimsel Kökeni.....	3
1.1.2. Tarihi Gelişimi.....	4
1.1.2.1. Amerika Birleşik Devletleri’ndeki Tarihi Gelişimi.....	5
1.1.2.2. Türkiye’deki Tarihi Gelişimi.....	9
<b>1.2. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE ŞEKLİ</b> .....	10
1.2.1. Tanımı.....	10
1.2.1.1. Mevzuatta ve Uygulamada Yapılan Tanımlar.....	11
1.2.1.2. Öğretide Yapılan Tanımlar.....	13
1.2.2. Hukuki Niteliği.....	15
1.2.2.1. Kendine Özgü İsimsiz ve Tipik Bir Sözleşme Olması.....	15
1.2.2.2. Karşılıklı Borç Yükleyen (İvazlı) Bir Sözleşme Olması.....	19
1.2.2.3. Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Bir Sözleşme Olması.....	20
1.2.2.4. Çerçeve Sözleşme Olması.....	21
1.2.3. Sözleşmenin Şekli.....	22
<b>1.3. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI</b> .....	24
1.3.1. Unsurları.....	24
1.3.1.1. Franchise Alanın Bağımsız Bir Tacir Olması.....	24

1.3.1.2. Dikey İşbirliği .....	26
1.3.1.3. Sistem Unsuru .....	28
1.3.1.4. Ücret.....	29
1.3.2. Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması .....	29
1.3.2.1. Acentelik Sözleşmesi ile Karşılaştırılması.....	29
1.3.2.2. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması.....	33
1.3.2.3. Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması.....	36
1.3.2.4. Vekâlet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması.....	42
1.3.2.5. Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması.....	44
1.3.2.6. Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması.....	46
<b>1.4. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI .....</b>	<b>49</b>
1.4.1. Franchise Veren Borçları.....	49
1.4.1.1. Sözleşme Öncesi Bilgilendirme Borcu .....	49
1.4.1.2. Franchise Sistemini Kullandırma Borcu .....	50
1.4.1.2.1. Marka .....	51
1.4.1.2.2. Ticaret Unvanı.....	52
1.4.1.2.3. İşletme Adı .....	55
1.4.1.2.4. Teknik Bilgi (Know-How).....	56
1.4.1.3. Franchise Alanı Koruma ve Destekleme Borcu.....	57
1.4.1.3.1. İşletmenin Kuruluşunda Destekleme .....	58
1.4.1.3.2. Eğitim ve Bilgilendirme .....	59
1.4.1.3.3. Reklam Yapma.....	59
1.4.2. Franchise Alanın Borçları.....	60
1.4.2.1. Mal ve/veya Hizmetin Sürümünü Bizzat Yapma Borcu.....	60
1.4.2.2. Franchise Sistemini Kullanma Borcu.....	61
1.4.2.3. Talimatlara Uyuma ve Denetimlere Katlanma Borcu.....	62
1.4.2.4. Ücret Ödeme Borcu .....	63
1.4.2.5. Sadakat Borcu .....	64
1.4.2.5.1. Rekabet Etmeme .....	64
1.4.2.5.2. Sır Saklama .....	65
1.4.2.5.3. Bilgi ve Hesap Verme Borcu .....	66

<b>1.5. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ .....</b>	<b>66</b>
1.5.1. Sözleşmenin Sona Ermesine Bağlı Olarak Franchise Alanın Borçları.....	67
1.5.1.1. Maddî Olmayan Malları Kullanmama ve İade Borcu.....	67
1.5.1.2. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Borcu .....	69
1.5.2. Sözleşmenin Sona Ermesine Bağlı Olarak Franchise Veren Borçları.....	71
1.5.2.1. Sözleşme Sonrası Geri Alma Borcu.....	71
1.5.2.2. Denkleştirme Talebi.....	72

## **İKİNCİ BÖLÜM: FRANCHİSE ALANIN DENKLEŞTİRME TALEP HAKKI.. 73**

### **2.1. DENKLEŞTİRME TALEBİ KAVRAMI, HUKUKİ NİTELİĞİ, DAYANAĞI VE UYGULAMA ALANI..... 73**

2.1.1. Kavram.....	73
2.1.2. Hukuki Niteliği .....	74
2.1.3. Hukuki Dayanağı .....	77
2.1.3.1. 6762 Sayılı Ticaret Kanunu Dönemi.....	77
2.1.3.2. 86/653/AET Sayılı Avrupa Birliği Yönergesi.....	79
2.1.3.3. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu.....	80
2.1.4. Uygulama Alanı .....	83
2.1.4.1. Acentelik Sözleşmesi .....	83
2.1.4.2. Tek Satıcılık Sözleşmesi .....	83
2.1.4.3. Marka Lisansı Sözleşmesi.....	85
2.1.4.4. Franchise Sözleşmesi .....	86

### **2.2. FRANCHİSE ALANIN DENKLEŞTİRME TALEP HAKKININ ŞARTLARI .....**

.....	88
2.2.1. Sözleşmenin Denkleştirme Talep Edilebilecek Şekilde Sona Ermesi .....	88
2.2.1.1. Genel Olarak .....	88
2.2.1.2. Sözleşmenin Kendiliğinden Sona Ermesi .....	89
2.2.1.2.1. Belirli Süreli Sözleşmelerde Sürenin Dolması.....	89
2.2.1.2.1.1. Genel Olarak .....	89
2.2.1.2.1.2. Denkleştirme Talebine Etkisi.....	90
2.2.1.2.2. Taraflardan Birinin Ölümü.....	91



2.2.1.2.2.1. Genel Olarak .....	91
2.2.1.2.2.2. Denkleştirme Talebine Etkisi.....	95
2.2.1.2.3. Taraflardan Birinin Ehliyetinin Kaybı .....	97
2.2.1.2.3.1. Genel Olarak .....	97
2.2.1.2.3.2. Denkleştirme Talebine Etkisi.....	98
2.2.1.2.4. Tarafların İflâsı.....	99
2.2.1.2.4.1. Franchise Verenın İflâsı.....	99
2.2.1.2.4.2. Franchise Alanın İflâsı.....	104
2.2.1.2.4.3. İflâsın Denkleştirme Talebine Etkisi .....	105
2.2.1.3. Sözleşmenin Hukukî İşleme Sona Ermesi .....	106
2.2.1.3.1. İkâle Sözleşmesi.....	106
2.2.1.3.2. Olağan Fesih .....	108
2.2.1.3.2.1. Genel Olarak .....	108
2.2.1.3.2.2. Sözleşmenin Olağan Feshi Hâlinde Denkleştirme Talebi .....	111
2.2.1.3.3. Olağanüstü Fesih.....	113
2.2.1.3.3.1. Genel Olarak .....	113
2.2.1.3.3.2. Sözleşmenin Olağanüstü Feshi Hâlinde Denkleştirme Talebi.....	118
2.2.1.3.4. Konkordato Kurumunun Tanıdığı Fesih Yetkisi .....	120
2.2.1.3.4.1. Genel Olarak .....	120
2.2.1.3.4.2. Konkordato Nedeniyle Fesih Hâlinde Denkleştirme Talebi....	123
2.2.1.4. Özel Durumlar.....	125
2.2.1.4.1. Franchise Sözleşmesinin veya İşletmenin Devri .....	125
2.2.1.4.2. Kısmî Sona Erme .....	126
2.2.2. Franchise Verenın Kazandırılan Müşterilerden Menfaat Elde Etmeye Devam Etmesi .....	127
2.2.2.1. Franchise Alanın Yeni Müşteriler Bulması.....	128
2.2.2.1.1. Müşteri Kavramı .....	128
2.2.2.1.2. Yeni Müşteri .....	128
2.2.2.1.3. Sadık Müşteri .....	130
2.2.2.1.4. Franchise Alanın Çabası ve Müşteri Bulunması Arasındaki İlliyet Bağı.....	131

2.2.2.2. Franchise Verenin Önemli Menfaatler Elde Etmesi .....	134
2.2.2.2.1. Menfaat Şartının Gerçekleşmediği Durumlar .....	135
2.2.2.2.2. Menfaatin Tespiti .....	137
2.2.2.2.3. Önemli Menfaat Kavramı .....	138
2.2.3. Franchise Alanın Gelir Kaybına Uğraması.....	139
2.2.4. Denkleştirme Ödenmesinin Hakkaniyete Uygun Düşmesi .....	141
2.2.4.1. Hakkaniyet Kavramı .....	141
2.2.4.2. Denkleştirme Ödenmesinde Hakkaniyetin İşlevi.....	142
2.2.5. Talebin Bir Yıl İçinde İleri Sürülmesi .....	145
2.2.6. Franchise Alana Tekel Hakkının Tanınmış Olması.....	150
2.2.6.1. Tekel Hakkı (İnhisar) Kavramı .....	150
2.2.6.2. Tekel Kaydının Denkleştirme Talebine Etkisi.....	151
2.2.6.2.1. Acentelik Sözleşmesi Açısından.....	151
2.2.6.2.2. Franchise Sözleşmesi Açısından.....	152
<b>2.3. DENKLEŞTİRME TALEBİNİN VAZGEÇİLMEZLİĞİ.....</b>	<b>156</b>
2.3.1. Genel Olarak .....	156
2.3.2. Denkleştirme Bedelinin Önceden Ödenmesi .....	158
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: DENKLEŞTİRME TALEBİNİN HESAPLANMASI VE</b>	
<b>DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ .....</b>	<b>161</b>
<b>3.1. DENKLEŞTİRME BEDELİNİN HESAPLANMASI.....</b>	<b>161</b>
3.1.1. Genel Olarak .....	161
3.1.2. Ham Karşılığın Hesaplanması .....	164
3.1.2.1. Franchise Verenin Menfaati.....	164
3.1.2.2. Franchise Alanın Kaybı.....	165
3.1.3. Hakkaniyet Denetimi .....	167
3.1.3.1. Denkleştirme Miktarını Azaltan Olgular .....	168
3.1.3.2. Denkleştirme Miktarını Arttıran Olgular .....	171
3.1.3.3. Denkleştirme Miktarını Etkilemeyen Olgular.....	171
3.1.4. Üst Sınırın Tespiti.....	172
3.1.5. Farazî Olaya Dayalı Hesaplama Örneği .....	175

3.1.5.1. Örnek – 1 .....	175
3.1.5.2. Örnek – 2 .....	177
<b>3.2. TALEBİN DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ .....</b>	<b>179</b>
3.2.1. Davanın Tarafları .....	179
3.2.2. Talebin Ticarî Davaya Vücut Vermesi ve Bunun Usûl Hukuku Bakımından Sonuçları .....	181
3.2.2.1. Genel Olarak .....	181
3.2.2.2. Dava Şartı Arabuluculuk .....	182
3.2.2.2.1. Arabuluculuk Kavramı .....	182
3.2.2.2.2. Denkleştirme Talebi Açısından Dava Şartı Arabuluculuk .....	184
3.2.2.3. Görevli ve Yetkili Mahkeme .....	187
3.2.2.3.1. Görevli Mahkeme .....	187
3.2.2.3.2. Yetkili Mahkeme .....	189
3.2.2.4. Yargılama Usûlü .....	192
3.2.3. Talebin Belirsiz Alacak Davası Yoluyla İleri Sürülüp Sürülemeyeceği Meselesi .....	193
3.2.3.1. Kısmî Dava .....	194
3.2.3.2. Belirsiz Alacak Davası .....	195
3.2.3.3. Denkleştirme Talebinin Belirsiz Alacak Davasına Elverişli Olup Olmadığı Meselesi .....	198
<b>3.3. ZAMANAŞIMI .....</b>	<b>201</b>
<b>SONUÇ .....</b>	<b>203</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>209</b>
<b>KAVRAM DİZİNİ .....</b>	<b>240</b>
<b>EK 1. ORJİNALLİK RAPORU .....</b>	<b>244</b>
<b>EK 2. ETİK KOMİSYON MUAFİYETİ FORMU .....</b>	<b>245</b>

## KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AR-GE	: Araştırma-Geliştirme
Art.	: Article
AÜHF	: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi
AÜHFD	: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
BAM	: Bölge Adliye Mahkemesi
BATİDER	: Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi
BÜHFD	: Bahçeşehir Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
bkz.	: Bakınız
C.	: Cilt
Co.	: Company
Çev.	: Çeviren
DEÜHF	: Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi
DEÜHFD	: Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
DÜHFD	: Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
dn.	: Dipnot
E.	: Esas Numarası
eBK	: 22.04.1926 Tarihli ve 818 Sayılı Borçlar Kanunu
Ed.	: Editör
EFF	: European Franchise Federation (Avrupa Franchise Federasyonu)
eMK	: 17.02.1926 Tarihli ve 743 Sayılı Türk Kanunu Medenisi
eTK	: 29.06.1956 Tarihli ve 6762 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
EÜHFD	: Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
FTC	: Federal Trade Commission (Federal Ticaret Komisyonu)
FÜSBD	: Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
HD	: Hukuk Dairesi
HGK	: Hukuk Genel Kurulu

HHFD	: Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi
HMK	: 12.01.2011 Tarihli ve 6100 Sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu
HUAK	: 07.06.2012 Tarihli ve 6325 Sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu
Iss.	: Issue
İBD	: İstanbul Barosu Dergisi
İHFM	: İstanbul Hukuk Fakültesi Mecmuası
İİBF	: İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi
İİK	: 09.06.1932 Tarihli ve 2004 Sayılı İcra ve İflas Kanunu
İKÜHFD	: İstanbul Kültür Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
İNÜHFD	: İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
İÜİFD	: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi
JCMS	: Journal of Common Market Studies
K.	: Karar Numarası
Karş.	: Karşılaştırınız
LHD	: Legal Hukuk Dergisi
M.Ö	: Milattan Önce
MİHDER	: Medenî Usûl ve İcra İflâs Hukuku Dergisi
MÜHF-HAD	: Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi
N.	: Kenar Notu
PTDHK	: 14.01.2015 Tarihli ve 6585 Sayılı Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun
RKHK	: 07.12.1994 Tarihli ve 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun
s.	: Sayfa
S.	: Sayı
SÜHFD	: Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
T.	: Tarih
TAAD	: Türkiye Adalet Akademisi Dergisi
TBB	: Türkiye Barolar Birliği
TBK	: 11.01.2011 Tarihli ve 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu

TBMM	:	Türkiye Büyük Millet Meclisi
TFM	:	Ticaret ve Fikri Mülkiyet Hukuku Dergisi
TL	:	Türk Lirası
TMK	:	22.11.2001 Tarihli ve 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu
TNBHD	:	Türkiye Noterler Birliği Hukuk Dergisi
TTK	:	13.01.2011 Tarihli ve 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
UFRAD	:	Ulusal Franchising Derneği
vd.	:	ve devamı
Vol.	:	Volume
WFC	:	World Franchise Council (Dünya Franchise Konseyi)
YÜHFD	:	Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi

## GİRİŞ

Başlangıcı olan her şeyin bir de sonu bulunmaktadır. Bu, içinde bulunduğumuz evrenin değişmez bir kuralıdır. Öyle ki, hem yaşadığımız güzel günler, sevdiklerimizle geçirdiğimiz değerli vakitler hem de savaşlar, salgın hastalıklar ve afetler başladıkları gibi bir süre sonra muhakkak sona ermektedir. Aynı şekilde, bir sözleşme ilişkisinin de ilânihâye sürdürülebilmesi mümkün değildir. O hâlde, her sözleşme ilişkisi bir gün mutlaka sona ermekte ve bunun birtakım hukukî sonuçları doğmaktadır.

Çalışmamızın ana konusunu, TTK m. 122’de düzenlenen ve acentelik, tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı tanıyan sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde uygulama alanı bulan denkleştirme talebi oluşturmaktadır. Ancak konunun sınırlandırılması amacıyla denkleştirme talebi kavramı, uygulandığı tüm sözleşme ilişkileri açısından değil yalnızca franchise sözleşmesi açısından ele alınmış, bununla birlikte yer yer diğer sözleşme ilişkileri ile arasındaki farklara da değinilmiştir.

Modern bir dağıtım yöntemi olan franchising, temelde franchise verenin oluşturduğu dağıtım sistemini franchise alana bir sözleşme çerçevesinde kullandırması, bunun karşılığında franchise alanın sözleşme konusu mal ve/veya hizmetin sürümünü franchise verenin denetiminde yapmasıdır. Franchise alan, franchise verenle aralarındaki sözleşme gereği ticarî faaliyetini yürütürken, acentelik ve tek satıcılık gibi benzer sözleşme ilişkilerinde olduğu gibi bir müşteri çevresi oluşturmaktadır. Nitekim müşteri çevresinin oluşması bu sözleşmelerin doğal bir sonucudur. Dolayısıyla franchise sözleşmesinin sona ermesi hâlinde ve belirli şartların varlığına bağlı olarak franchise alanın denkleştirme talebi gündeme gelmektedir.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde genel hatlarıyla franchise sözleşmesi konusu, ikinci bölümde denkleştirme talebi kavramı, son bölümde ise denkleştirme talebinin hesaplanması ve dava yoluyla ileri sürülmesi konuları işlenmiştir.

Çalışmanın ilk bölümünde franchise sözleşmesinin tarihi gelişimi, hukukî niteliği, unsurları ve benzer sözleşmelerle karşılaştırılması konuları ele alınmıştır. Devamında isimsiz bir sözleşme olan franchise sözleşmesinde tarafların hak ve borçları, sona ermesi ve bunun hukukî sonuçları incelenmiştir. Ancak TTK m. 122/1 hükmü uyarınca denkleştirme talebinin şartları arasında sözleşmenin sona ermesi yer aldığından, tekrara düşmemek ve asıl konunun daha iyi anlaşılması adına sona erme sebeplerine ikinci bölümde değinilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde; denkleştirme talebi kavramı, tatbik edildiği sözleşme türleri, denkleştirme talep hakkının hangi şartlarda doğacağı ve bu talepten önceden vazgeçmenin mümkün olup olmadığı hususları franchise sözleşmesi açısından ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir.

Son bölümde ise denkleştirme talebinin hesaplanması ve dava yoluyla ileri sürülmesi hususları ele alınmıştır. Oldukça karmaşık bir iş olması nedeniyle hesap yöntemi ile ilgili iki tane farazî olay çözülmüş ve bu sayede konunun daha rahat anlaşılması hedeflenmiştir. Akabinde usûl hukuku bağlamında talebin dava yoluyla ileri sürülmesi hususu incelenmiştir. Denkleştirme talebine konu davada hangi mahkemenin görevli ve yetkili olduğu, uygulanacak yargılama usulü ve talebin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülüp sürülemeyeceği konuları değerlendirilirken, bu talebin iflâsta sıra cetveline itiraz davasına konu olması durumunda ortaya çıkabilecek farklılıklara da değinilmiştir. Son olarak, franchise alanın denkleştirme alacağının tâbi olduğu zamanaşımı süresi tespit edilmeye çalışılmıştır.



## BİRİNCİ BÖLÜM

### GENEL OLARAK FRANCHİSE SÖZLEŞMESİ

#### 1.1. KAVRAMIN ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİMİ

##### 1.1.1. Dilbilimsel Kökeni

Franchising kavramı; serbest bırakma<sup>1</sup>, muaf tutma, imtiyaz gibi anlamlara gelen eski Fransızca “*franc*”, “*franche*”, “*franchir*” kelimelerinden türemiştir<sup>2</sup>. Bu kelime, İngilizce’ye “*franchising*” şeklinde geçmiş ve buradan dünyaya yayılmıştır<sup>3</sup>.

AKYOL, franchising kavramını dilimize “*münhasır satış ve servis imtiyazı*” olarak çevirmiştir<sup>4</sup>. Ancak öğretilerde ve uygulamada kullanışlı olmadığı ve kurumu tam anlamıyla karşılamadığı gerekçesiyle eleştirilmiştir<sup>5</sup>. Yargıtay’ın verdiği bir kararda bu kavram “*ticari imtiyaz*” şeklinde ifade edilmiştir<sup>6</sup>. Evrensel bir nitelik taşıması, sistemin unsurlarını daha iyi ifade etmesi ve öğreti ve uygulamada ekseriyetle bu kelimelerin

- 
- 1 Franchise kelimesi, YILMAZ tarafından derlenen Hukuk Sözlüğü’nde “*serbest bırakma*” olarak Türkçe’ye çevrilmiştir. Bu hususta bkz. *Yılmaz*, Ejder, Hukuk Sözlüğü, Yetkin Yayınları, 7. Baskı, Ankara, 2002, s. 338.
  - 2 *Şoğur*, Macide, İşletme Sistemi Olarak Franchising, Der Yayınları, İstanbul, 1993, s. 3; *Kırca*, Çiğdem, Franchise Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1997, s. 3; *Baki*, Birdoğan, Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Franchising, Öneri Dergisi, C.2, S.9, 1998, s. 303; *Lafontaine*, Francine / *Blair*, Roger D., The Evolution of Franchising and Franchise Contracts: Evidence From The United States, Entrepreneurial Business Law Journal, Vol. 3, Iss. 2, 2009, s. 381; *Poroy*, Reha / *Yasaman*, Hamdi, Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 16. Bası, İstanbul, 2017, s. 272; *Ayata*, Yeşim, Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015, s. 1; *Şimşek*, Bahar, Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016, s. 21; *Cantürk*, Barış Cihan, Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2019, s. 5.
  - 3 *Şoğur*, s. 3; *İrge Erdoğan*, Burcu, Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016, s. 9.
  - 4 *Akyol*, Şener, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri 1. Fasikül, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1984, s. 40.
  - 5 *Şoğur*, s. 3; *Kırca*, Franchise, s. 3, dn. 3.
  - 6 11. HD, T. 12.10.2015, E. 2015/3509 – K. 2015/10334, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 03.02.2019).

kullanılması nedeniyle çalışmamızda “franchising” ve “franchise” kavramlarını tercih ediyoruz.

### 1.1.2. Tarihi Gelişimi

Franchise sisteminin ilk olarak ne zaman ve nerede ortaya çıktığı konusunda birbirinden farklı görüşler bulunmaktadır. İlk görüşü benimseyen yazarlar tarafından, her ne kadar bu isim altında uygulanmasa da sistemin ilk defa M.Ö. 200’lü yıllarda Çin’de ortaya çıktığı savunulmaktadır<sup>7</sup>.

İkinci görüşü benimseyen yazarlar tarafından ise ilk defa ortaçağda Fransa’da ortaya çıkan franchisingin, derebeyi tarafından hizmetinde çalışan bazı kişilere belirli bir ücret karşılığında toprağın işlenmesi veya ticaret yapılması için verilen bir imtiyaz olduğu ifade edilmektedir<sup>8</sup>. İmtiyaz alanlar, vergi vermek yerine bu imtiyazlar sayesinde elde ettiği gelirin bir kısmını derebeyine ödemekle yükümlüydüler<sup>9</sup>.

Üçüncü görüşe göre ise para veya hizmet sağlaması karşılığında hükümdarın birine yetki ya da imtiyaz tanınması anlamında kullanılan franchise kavramı, ilk defa İngiltere’de ortaya çıkmıştır<sup>10</sup>. Hükümdar; toprak, vergi toplama, yol yapımı, sahipsiz eşya ve enkaza sahip olma, balık avlama tekeli gibi nerdeyse her konuda imtiyaz verebiliyorken, imtiyaz

7 *Soğur*, s. 67; *Yarım*, Ahmet, Franchising İşletme Sistemi ve Türkiye’de Franchising, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1996, s. 6.

8 *Kırca*, Franchise, s. 4; *Yeniocak*, Umut, Franchise Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016, s. 22; *Şimşek*, s. 23.

9 *Kırca*, Franchise, s. 4; *Lafontaine/Blair*, s. 382.

10 *Kırca*, Franchise, s. 4; *Baki*, s. 303; *Ulaş*, Dilber, Franchising Sistemi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 1999, s. 11; *Gurnick*, David / *Vieux*, Steve, Case History of the American Business Franchise, Oklahoma City University Law Review, Vol. 24, Iss. 1-2, 1999, s. 38; *Lafontaine/Blair*, s. 382; *Cantürk*, s. 5.

alanların bunun karşılığında tahsil edilen vergilerin veya elde edilen gelirin bir kısmını hükümdara vermeleri ya da hizmet sağlamaları gerekiyordu<sup>11</sup>.

Franchise kavramının ilk olarak nerede ortaya çıktığı konusunda öğretilerde fikir birliği bulunmamakla birlikte yaygın görüş, sistemin günümüzdeki anlamıyla 19. yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri'nde doğduğu ve yoğun olarak kullanıldığı yönündedir<sup>12</sup>. Bu nedenle aşağıda franchise sisteminin öncelikle Amerika Birleşik Devletleri'ndeki, daha sonra ise ülkemizdeki tarihi gelişimleri ele alınacaktır.

#### 1.1.2.1. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Tarihi Gelişimi

Amerika'da sanayileşmenin artması ve rekabet ortamının gelişmesi ile birlikte etkili bir pazarlama sistemine ihtiyaç duyulmuştu<sup>13</sup>. Bu ihtiyacı karşılamak üzere ortaya çıkan franchising, (acentelik ve tek satıcılık gibi) benzeri diğer kurumlara kıyasla daha sıkı bir idari koordinasyona sahip olduğu için malların (ve daha sonra hizmetlerin) tek tip ve verimli bir şekilde dağıtılabileceği bir sistem olmuştu<sup>14</sup>.

Franchise sistemine geçişte ilk basamak, inhisar hakkı verilen bağımsız araçlar olmuştur. Şirketler büyüyüp, daha istikrarlı hâle geldikçe piyasayı kontrolleri altına almışlar, araçlar ise kendilerine belirli bölgelerde tekel hakkı (*exclusive right*) verilmesi karşılığında bu şirketlerin birtakım taleplerini kabul etmişlerdir. Tek bir üreticinin

---

11 *Gurnick/Vieux*, s. 38; *Mendelsohn*, Martin, The Law and Franchising in the United Kingdom, Entrepreneurial Business Law Journal, Vol. 3, Iss. 2, 2009, s. 177-178.

12 *Akyol*, 1. Fasikül, s. 40; *Topçu*, Halit Nurettin, Franchising Sözleşmesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1991, s. 4; *Şoğur*, s. 67; *Gürzumar*, Osman Berat, Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan “Sistem”lerin Hukuken Korunması, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1995, s. 1; *Kırca*, Franchise, s. 5; *Ulaş*, s. 11; *Bulur*, Caner, Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması, YÜHFD, C. VIII/2-IX/1, Özel Sayı, Prof. Dr. Erhan Adal'a Armağan, 2011-2012, s. 765; *Ayata*, s. 2; *Yeniocak*, s. 22; *Şimşek*, s. 23.

13 *Gurnick/Vieux*, s. 42.

14 *Gurnick/Vieux*, s. 42.

mallarını sattıkları için giderek daha bağımlı hâle gelen bu araçlar, sonunda franchise alanlara dönüşmüşlerdir<sup>15</sup>.

Amerika'da franchise sisteminin ilk örneklerine 19. yüzyılın ikinci yarısında rastlanmaktadır<sup>16</sup>. Hasat makinesi üretimiyle uğraşan McCormick Harvesting Machine Co.'nun ürettiği biçerdöverin üretilmesi ve satılmasına ilişkin lisans vermesi, franchise sisteminin ilk örneklerinden biri olarak kabul edilmektedir<sup>17</sup>. Bu sistemin ilk uygulayıcılarından biri de ürettiği dikiş makinelerini ülke genelinde satmak için anlaştığı bağımsız dağıtıcılara bunların patentini veren Singer Sewing Machine Co. olmuştur<sup>18</sup>.

Daha sonra Coca-Cola, 1890'ların başında karbonatlı içeceğini ücret ödeyen ve dağıtım riskini üstlenen çok sayıda bağımsız tacire belirli bölgelerde inhisarî olarak satmaları için franchise vermeyi tercih etmiştir<sup>19</sup>.

20. yüzyıla gelindiğinde üretim tekniklerinin ve ulaşım sistemlerinin gelişmesiyle birçok işletme ve şirket, ürünlerini satmak için bağımsız dağıtıcılardan yararlanmaya başlamışlardır<sup>20</sup>. Ancak otomobil üreticisi olan Ford Motor Company, daha uzmanlaşmış

---

15 *Gurnick/Vieux*, s. 43.

16 *Gürzumar*, s. 1; *Yarım*, s. 6-7; *Kırca*, Franchise, s. 5; *Şimşek*, s. 24.

17 McCormick ürünlerin nakliyesinin zor ve masraflı olması nedeniyle bu yöntemi kullanmıştır. Böylece ürünler daha düşük maliyetlerle diğer bölgelerde de satılmaya başlanmıştır. Gelişen iletişim ağı sayesinde bölgesel satıcılara talimatlar verilerek kontrol sıkılaştırılmış ve ortaya yeknesak bir pazarlama sistemi çıkmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. *Gurnick/Vieux*, s. 43-44; *Lafontaine/Blair*, s. 384; *Dicke*, Thomas Scott, Franchising in the American Economy 1840-1980, [https://etd.ohiolink.edu/!etd.send\\_file?accession=osu148759630735918&disposition=inline](https://etd.ohiolink.edu/!etd.send_file?accession=osu148759630735918&disposition=inline) , 1988, s. 56 vd., (Erişim: 05.02.2019).

18 *Akyol*, 1. Fasikül, s. 40; *Dicke*, s. 79 vd.; *Topçu*, s. 4-6; *Şoğur*, s. 69; *Yarım*, s. 6; *Kırca*, Franchise, s. 5; *Baki*, s. 304; *Shane*, Scott A., From Ice Cream to the Internet Using Franchising to Drive the Growth and Profits of Your Company, Pearson Education, New Jersey, 2005, s. 6; *Gurnick/Vieux*, s. 44; *Ulaş*, s. 11; *Lafontaine/Blair*, s. 384; *Ayata*, s. 2; *Şimşek*, s. 24; *İrge Erdoğan*, s. 4; *Cantürk*, s. 5.

19 *Topçu*, s. 6-7; *Yarım*, s. 7; *Kırca*, Franchise, s. 5, dn. 19; *Shane*, s. 6; *Yeniocak*, s. 23; *Şimşek*, s. 25; *Cantürk*, s. 5.

20 *Dicke*, s. 119-120; *Gurnick/Vieux*, s. 45.

bir dağıtım ağına ihtiyaç duymaktaydı<sup>21</sup>. Otomobillerini önce şubeler, acenteler, pazarlamacılar aracılığıyla ve doğrudan fabrikadan satan Ford, satılan otomobillerin servis ihtiyaçlarının artması ve hizmetin belirli bir seviyede verilebilmesi için yalnızca kendi ürünlerini satan uzmanlaşmış satıcılardan oluşan ve sıkı şekilde yönetilen bir dağıtım ağı kurmuştur<sup>22</sup>.

Franchise sisteminin tarihi gelişiminin bir başka örneği ise akaryakıt istasyonlarıdır<sup>23</sup>. 20. yüzyılın başlarında petrol rafineleri, cadde cephesi bulunan işletmelere yakıt tanklarını ve pompalama teçhizatını ödünç vermiş ya da kiralamışlardır<sup>24</sup>. Ürünün doğal özelliği sebebiyle akaryakıt satışı pek karmaşık bir iş olmadığı için petrol rafineleri ile dağıtıcılar arasında güçlü bir iletişim ağı kurulamamıştır. Ancak kısa süre sonra petrol rafineleri tarafından, akaryakıt istasyonlarında tek bir markayı kullanmanın marka tanınırlığının ve bağlılığının oluşmasına katkı sağlayacağı anlaşılmıştır<sup>25</sup>. Böylece tüm istasyonlarda aynı markanın kullanılması, dağıtım (*product distribution*) franchisingi türünden işletme (*business-format*) franchisingi türüne geçişte önemli bir aşama olmuştur<sup>26</sup>.

1902 yılında bir grup eczacı, kendileri için ilaç üretimi yapmak, birim üretim maliyetlerini azaltmak ve kârı artırmak için bir kooperatif kurmuştur. Bu kooperatif gelişmiş ve nihayetinde Rexall eczane zincirleri hâline dönüşmüştür. Birinci Dünya Savaşı'ndan

21 *Dicke*, s. 142 vd.; *Gurnick/Vieux*, s. 45.

22 *Dicke*, s. 162-164; *Gurnick/Vieux*, s. 45. Öğretide bazı yazarlara göre, otomobil sektöründeki ilk franchising uygulaması 1898 yılında General Motors tarafından hayata geçirilmiştir (*Topçu*, s. 7; *Kırca*, Franchise, s. 5, dn. 17; *Ulaş*, s. 11-12; *Şimşek*, s. 25; *İrge Erdoğan*, s. 4).

23 *Dicke*, s. 191 vd.; *Topçu*, s. 7-8; *Yarım*, s. 7-8; *Kırca*, Franchise, s. 5 ve dn. 18; *Ulaş*, s. 12; *Shane*, s. 6; *Gurnick/Vieux*, s. 45; *Yeniocak*, s. 23; *Şimşek*, s. 25-26.

24 *Dicke*, s. 193; *Gurnick/Vieux*, s. 45.

25 *Gurnick/Vieux*, s. 45.

26 *Dicke*, s. 192; *Gurnick/Vieux*, s. 45.

sonra Rexall, markasını ve özel markalı ürünlerini<sup>27</sup> (*private label product*) kullanan bağımsız franchising eczaneleri sayesinde genişlemeye başlamıştır<sup>28</sup>.

1935 yılında Howard Johnson, yeni bir restoran açmak için kredi bulamadığı için alternatif bir çözüm olarak franchising sistemini denemiştir<sup>29</sup>. İlk franchising sözleşmesini eski bir arkadaşıyla yapan Johnson, yöntemin başarılı olduğunu anlayınca franchise vermeye devam etti. Howard Johnson'ın 1936 yılında 39 tane, 1940 yılında ise tam 132 tane franchise verilen restoranı olmuştur<sup>30</sup>.

1950'lere gelindiğinde ise McDonald's, Domino's Pizza ve Burger King gibi fast food zincirlerinin uyguladığı işletme franchisingi türü ortaya çıkmıştır<sup>31</sup>. 1950'de Amerika Birleşik Devletleri'nde 100'den az sayıda franchise veren şirket varken, 1965 yılında 1200 franchise veren şirket ve bunlara bağlı 350.000 franchise satış noktası bulunuyordu<sup>32</sup>.

Franchising uygulaması, 1960'lı yıllarda hızlı bir artış göstermiş, bunun sonucunda ise mahkemelerin önüne çok sayıda uyuşmazlık gelmiştir<sup>33</sup>. Ayrıca, franchising ile ilgili kanunî düzenlemenin yapılmaması ve denetim mekanizmasının oluşturulmaması gibi sebeplerle 1970 yılında yüzden fazla franchise veren iflâs etmiş ve bu durum çok sayıda franchise alanın zarar görmesine yol açmıştır<sup>34</sup>. Bu gerekçelerle ilk kanunî düzenleme olan "Kaliforniya Franchise Yatırım Kanunu (*The California Franchise Investment*

---

27 Özel markalı ürünler, 14.01.2015 tarih ve 6585 sayılı Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'da "Mağaza markalı ürün: Büyük mağaza veya zincir mağazanın, başkalarına ürettirerek kendi ad veya markasıyla işyerinde sattığı ve bunların fiyat, ambalaj veya tanıtımı üzerinde kontrole sahip olduğu ürün" olarak tanımlanmıştır (m. 3/1-f).

28 *Topçu*, s. 7; *Gurnick/Vieux*, s. 47; *Şimşek*, s. 25.

29 *Dicke*, s. 261; *Shane*, s. 7. TOPÇU ve ŞİMŞEK'e göre Howard Johnson ilk franchisingi 1925 yılında vermiştir. Bu konuda bkz. *Topçu*, s. 8; *Şimşek*, s. 25.

30 *Dicke*, s. 259-262.

31 *Gurnick/Vieux*, s. 48.

32 *Gurnick/Vieux*, s. 47.

33 *Dicke*, s. 278.

34 *Ulaş*, s. 13-14; *Şimşek*, s. 26.

Law)” 1970 yılında Kaliforniya Eyalet Senatosu tarafından kabul edilerek yürürlüğe girmiştir<sup>35</sup>. Daha sonra Federal Ticaret Komisyonu (FTC) tarafından 21 Ekim 1979 tarihinde “Franchise Kuralları (*Franchise Rules*)” kabul edilmiştir<sup>36</sup>.

#### 1.1.2.2. Türkiye’deki Tarihi Gelişimi

24 Ocak 1980 tarihinde alınan iktisadî kararlar, franchising sisteminin ülkemize gelmesinin önünü açmıştır<sup>37</sup>. Anılan kararlarla Türkiye’nin dünya ekonomisiyle uyumlu hâle gelmesi, devletin küçülmesi, serbest piyasa ekonomisine geçilmesi ve bürokratik engeller kaldırılarak yabancı yatırımın teşvik edilmesi amaçlanmıştır. Ancak bu sistemin ülkemize gelmesi, gerçekleşen siyasi olaylar nedeniyle bir süre gecikmiştir<sup>38</sup>.

1985 yılında TURYAP’ın kuruluşuyla ülkemizdeki ilk yerli franchise uygulaması başlamıştır<sup>39</sup>. 1986 yılında İstanbul Taksim’de ilk restoranını açan McDonalds’ ise Türkiye’ye gelen ilk yabancı franchise veren şirket olmuştur<sup>40</sup>. McDonalds’ın ardından

35 *Dicke*, s. 281; *Gurnick/Vieux*, s. 57-58; *Şimşek*, s. 27-28; *İrge Erdoğan*, s. 5.

36 *Dicke*, s. 281; *Gurnick/Vieux*, s. 56; *Şimşek*, s. 28; *İrge Erdoğan*, s. 5 ve dn. 10. Bu kurallar son olarak 30 Mart 2007 tarihinde gözden geçirilerek değişikliğe uğramıştır. Franchise Kuralları’nın güncel hâli için bkz. <https://www.ftc.gov/sites/default/files/070330franchiserulefrnotice.pdf> (Erişim: 30.01.2019).

37 *Yarım*, s. 47; *Ulaş*, s. 141; *Ayata*, s. 2; *Şimşek*, s. 30-31; *İrge Erdoğan*, s. 5; *Cantürk*, s. 6.

38 24 Ocak’tan bir süre sonra 12 Eylül 1980 tarihinde yaşanan askerî darbe nedeniyle yabancı sermayenin ülkemize girişi beklentilerin altında gerçekleşmiştir. 1983 yılında yapılan seçimler sonucunda yeni hükümetin iktidara gelmesiyle yabancı yatırımlarda artış görülmeye başlanmıştır. Bu konuda bkz. *Güven*, Yılmaz, Türkiye’de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, C. 3, S. 1, Nisan 2008, s. 77-79.

39 <http://turyap.com.tr/hakkimizda> (Erişim: 10.02.2019); *Şimşek*, s. 31; *İrge Erdoğan*, s. 5; *Cantürk*, s. 6.

40 <https://www.mcdonalds.com.tr/kurumsal/hakkimizda/turkiyede-mcdonalds/turkiyede-mcdonalds-tarihce> (Erişim: 10.02.2019); <https://www.anadolugrubu.com.tr/grupsirketi/39/mcdonalds> (Erişim: 10.02.2019); *Ulaş*, s. 141; *Şimşek*, s. 31. McDonalds’ın Türkiye’ye 1985 yılında geldiği görüşü için bkz. *Yarım*, s. 47; *İrge Erdoğan*, s. 5; *Cantürk*, s. 6.

Nectar Beauty Shop, Pizza Hut, Wimpy, Kentucky Fried Chicken, Coca-Cola, Pepsi, Seven Up, Benetton gibi yabancı markalar Türkiye pazarına girmiştir<sup>41</sup>.

Ulusal Franchising Derneği (UFRAD), Türkiye'deki franchising sistemini tek çatı altında toplama amacıyla 1991 yılında kurulmuştur. Dünya Franchise Konseyi (WFC) ve Avrupa Franchise Federasyonu (EFF) üyesi olan UFRAD, yaklaşık 250 uluslararası statüye sahip firmayı çatısı altında toplamıştır<sup>42</sup>.

Ülkemizde 2018 yılı itibarıyla 43 milyar dolar aktif ciro büyüklüğüne ulaşan franchising sektörünün, 2020 yılında 50 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. 2018 yılı itibarıyla Türkiye'de 3 bin franchise işletmesi, bu işletmelere bağlı 60 bin şube, bu işletmelerde istihdam edilen yaklaşık 350 bin kişi bulunmaktadır<sup>43</sup>.

## 1.2. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN TANIMI, HUKUKİ NİTELİĞİ VE ŞEKLİ

### 1.2.1. Tanımı

Franchise sözleşmesinin tanımı ve unsurları kanunî düzenlemelerde yer almamaktadır<sup>44</sup>. Ancak mahkeme içtihatları, resmi kurumlarca yayınlanan tebliğ ve kılavuzlar ile öğretide yapılmış birbirinden farklı tanımlar bulunmaktadır.

41 *Topçu*, s. 12; *Yarım*, s. 47; *Ulaş*, s. 141; *Şimşek*, s. 31; *İrge Erdoğan*, s. 5.

42 <https://ufrad.org.tr/hakkimizda> (Erişim: 11.02.2019).

43 <https://ufrad.org.tr/haberler/turk-franchise-sektoru-50-milyar-dolara-kosuyor> (Erişim: 11.02.2019).

44 Franchise sözleşmesi, tanımı ve/veya unsurları itibarıyla TBK veya diğer kanunlarda düzenlenmediği için isimsiz bir sözleşme niteliğindedir. Ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §1, 2.2.1.



### 1.2.1.1. Mevzuatta ve Uygulamada Yapılan Tanımlar

Rekabet Kurumu tarafından 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un (RKHK) 4. maddesine dayanılarak yayımlanan mülga 1998/7 sayılı Franchise Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde<sup>45</sup> franchise sözleşmesi, “*Franchise verenin, franchise alana, doğrudan veya dolaylı mali katkı karşılığında, belirli türden mal veyahut hizmetleri pazarlaması amacıyla bir franchise kullanılması hakkını verdiği ve en azından; 1) Ortak bir marka veya işletme adının kullanılması ve tesislere ve/veya ulaşım araçlarına yeknesak bir görünüm verilmesi; 2) Franchise veren tarafından franchise alana know how aktarılması; 3) Franchise alanın anlaşma süresince franchise veren tarafından sürekli olarak ticari ve teknik açıdan desteklenmesi; yükümlülüklerini içeren bir anlaşma*” olarak tanımlanmıştır (Tebliğ m. 3/b).

Rekabet Kurumu tarafından 29.03.2018 tarihinde kabul edilen Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da ise franchise sözleşmeleri şu şekilde tanımlanmıştır<sup>46</sup>: “*malların veya hizmetlerin dağıtımında kullanılacak olan, özellikle marka, işaret gibi fikri haklarla ve know-how'la ilgili lisanslar içerirler. Fikri hak ve know how lisanslarına ek olarak franchise veren genellikle sözleşme süresinde franchise alana ticari ve teknik yardım sağlar. Lisanslar ve yardımlar franchise paketinde iş metodunun tamamlayıcı parçalarıdır. Bu unsurlar karşılığında franchise alan tarafından franchise verene bir franchise ücreti ödenir. Franchising, franchise verenin sınırlı bir yatırımla ürünleri için yeknesak bir dağıtım ağı kurmasını mümkün kılar. İş metodu ile ilgili hükümlere ek olarak franchise anlaşmaları genellikle dağıtılan ürünle ilgili olarak özellikle seçici dağıtım*

45 Anılan tebliğ, 28.12.1988 tarih ve 4087/88 sayılı Avrupa Topluluğu Grup Muafiyet Tüzüğü'nden aynen alınmıştır. Tüzük metni için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/1988/4087/oj> (Erişim: 11.02.2019). Rekabet Kurumu tarafından yayımlanan bu tebliğ 14.07.2002 tarih ve 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile yürürlükten kaldırılmıştır (RG: 24815).

46 Rekabet Kurumu tarafından 29.03.2018 tarihinde kabul edilen Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz, N. 188, s. 47-48, <https://www.rekabet.gov.tr/Dosya/geneldosya/dikeykilavuz2018.pdf> (Erişim: 11.02.2019).

*ve/veya, rekabet etmeme ve/veya münhasır dağıtım veya bunların daha zayıf formlarıyla ilgili çeşitli dikey sınırlamaların bileşimlerini de içerir.”*

Yargıtay 19. Hukuk Dairesi, bir kararında<sup>47</sup> franchisingi şu şekilde tanımlamıştır: *“franchising, bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın belirli bir süre şart ve sınırlamalar dahilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak suretiyle imtiyaz hakkına konu ticari işleri yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkileri bütünü olup, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getiren sözleşmesel ilişkidir.”*

14.01.2015 tarih ve 6585 sayılı Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’da franchise sözleşmesi tanımlanmamakla birlikte franchise işletmesi, *“özel yetkili işletme: sözleşmeye dayalı olarak bir işletmenin, yönetim ve organizasyon ile dağıtım veya pazarlama teknolojileri gibi konularda bilgi ve desteğini almak suretiyle bu işletmenin mal veya hizmetinin satışı üzerindeki imtiyaz hakkını bedel, bölge ve süre gibi belirli şartlar ve sınırlamalar dâhilinde kullanan bağımsız ticari işletme”* olarak tanımlanmıştır (PTDHK m.3/1-ğ). Kanunun gerekçesinde özel yetkili işletmenin franchise işletmesi olduğu ifade edilmiştir. Tanımdan özel yetkili işletmenin franchise alanın işletmesi olduğu anlaşılmaktadır.

Kanun koyucu tarafından nispeten daha büyük olan franchise verenin işletmesi için yalnızca işletme ifadesi kullanılırken, franchise alanın işletmesi için ticarî işletme ifadesinin kullanılması eleştiriye açıktır. Bu tanım uyarınca, franchise alanın işletmesinin her hâlükârda bir ticarî işletme olduğu kabul edilmiştir. Kanımızca, franchise işletmesi tanımlanırken ticarî işletme olduğundan bahsedilmesi isabetli değildir. Zira 13.01.2011 tarih ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’na göre bir ticarî işletmeden bahsedebilmek için söz konusu işletmenin esnaf faaliyetini aşacak düzeyde gelir sağlamayı hedeflemesi, devamlı ve bağımsız olarak faaliyet göstermesi gerekmektedir (TTK m. 11/1).

---

47 Yargıtay 19. HD, T. 25.06.2001, E. 2001/819-K. 2001/4917, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 11.02.2019).

Uygulamada franchise işletmelerinin büyük çoğunluğunun esnaf faaliyetini aşacak düzeyde gelir etmeyi amaçladıkları görülse de aksi örneklerle karşılaşılabilmesi ihtimali dikkate alındığında, bu tanımlamanın sorunlu olduğu görülmektedir. Nitekim 6585 sayılı Kanun'un sonraki tarihli özel kanun olması nedeniyle TTK m. 11/1 fıkrası, franchise işletmeleri açısından uygulama alanı bulamayacaktır. Diğer bir ifadeyle franchise işletmeleri, esnaf faaliyetini aşacak düzeyde gelir elde etmeyi hedeflemeseler dahi ticarî işletme olarak nitelendirilecektir. Sonuç olarak bu düzenlemeyle birlikte kanunen ticarî işletme sayılan bir işletme türünün ortaya çıktığı ileri sürülebilir.

#### 1.2.1.2. Öğretide Yapılan Tanımlar

Türk Hukuk öğretisinde franchise sözleşmesine ilişkin yapılan ilk tanım uyarınca<sup>48</sup> franchise sözleşmesi “*imtiyaz verenin belirli ya da belirsiz bir süreyle, imtiyaz alana, tescilli bir ticari marka veya hizmet markasını kullanması için yetki vermesidir*”.

GÜRZUMAR'a göre<sup>49</sup> “*franchise sözleşmesi franchise-verenin, kendisine ait üretim, işletme ve pazarlama sistemini oluşturan fikri ve sınai unsurlar üzerinde, franchise-alana kullanma (lisans) hakları tanıyarak, onu kendi işletme organizasyonuna (yani söz konusu sisteme göre faaliyet gösteren işletmeler zincirine) entegre etmek ve onu bu sisteme dayanan ticari faaliyeti sırasında devamlı olarak desteklemek borcu altına girdiği; franchise-alanın ise, hem (söz konusu sistemin içerdiği ve franchise-verenin belirlediği ilkelere uymak ve kendisine kullanma hakkı verilen fikri/sınai unsurlardan yararlanmak kaydıyla) bu sisteme dahil mal veya hizmetlerin sürümünü kendi nam ve hesabına yapmayı ve desteklemeyi, hem de franchise-verene belli bir ücret ödemeyi taahhüt ettiği; sürekli bir borç ilişkisi kuran, kanunda düzenlenmemiş ve tam iki tarafa borç yükleyen bir çerçeve sözleşmedir.*”

---

48 *Topçu*, s. 28.

49 *Gürzumar*, s. 10.

KIRCA'nın yaptığı tanımda ise<sup>50</sup> “*franchise sözleşmesi, konusu bir mal ve/veya hizmetin sürümü ve dağıtımı olan sürekli bir sözleşme olup, bununla mal ve/veya hizmeti üreten ve/veya satan franchise veren; adı, sembolü, markası gibi gayri maddi mal ve değerlerini kullanarak bunların sürümünü yapma hakkını bir ücret karşılığında, belli bir bölgede kendi ad ve hesabına çalışan bağımsız kişilere (franchise alanlara) vermeyi borçlanır. Franchise veren bu sözleşme ile ayrıca mal ve/veya hizmetlerin en iyi şekilde pazarlanmasını sağlamak için pazar araştırması ve tanıtım (reklamlar) yapmak, bu konuda kendine özgü bir anlayış geliştirip, bir organizasyon kurmak ve franchise alanları çalışmalarından yararlandıracak şekilde bu organizasyona dahil etmek yükümlülüklerini üstlenir. Franchise alan ise, ücret yanında sözleşme konusu malların sürümünü desteklemek, bu konuda gerekli tüm bilgileri franchise verene iletmek, franchise verenin pazarlama ilkelerine, talimatlarına uymak, eğitim programlarına katılarak bu doğrultuda işletmesini yürütmek ile yükümlüdür.*”

TOPÇUOĞLU franchise sözleşmesini “*genel olarak, bir kimsenin (franchise veren) diğer bir kimseye (franchise alan), kendi sistemini kullandırmak suretiyle üretim, işletme veya pazarlama faaliyetlerini yürütme yetkisini konu edinen ve karşılıklı yükümlülükler içeren sürekli bir ilişki*” olarak tanımlamaktadır<sup>51</sup>.

ŞUA'ya göre<sup>52</sup> “*franchise sözleşmesi öyle bir sözleşmedir ki onunla franchise veren ticari başarısını sağlayan yöntemleri franchise alana devamlı olarak aktarma, franchise alan ise bu yöntemlere uyma ve bir bedel verme yükümü altına girer.*”

Her franchising uygulamasının birbiriyle aynı olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu durum, uygulanagelen tüm franchise sözleşmelerini kapsayacak genel bir tanım

50 *Kırca*, Franchise, s. 19-20.

51 *Topçuoğlu*, Metin, Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku, BATİDER, C. XXII, S. 1, 2003, s. 114; Ayrıca bkz. *Topçuoğlu*, Metin, Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara, 2006, s. 53.

52 *Şua*, Mehmet, Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış, YÜHFD, C. IV, S. 2, 2007, s. 78-79. Benzer bir tanım için bkz. *Cantürk*, s. 13-14.

yapılmasını zorlaştırmaktadır. Gerçekten öğretilerde, sistemin farklı yönlerine vurgu yapan birçok tanıma rastlamak mümkündür<sup>53</sup>. Kanımızca, franchise sözleşmesinin tanımı yapılırken değişkenlik gösterebilecek unsurlar yerine sistemin öne çıkan unsurlarını içeren bir tanım yapılması yerinde olacaktır. Bu doğrultuda, ŞUA ve TOPÇUOĞLU tarafından yapılan tanımlamaların kapsayıcı olmaları nedeniyle daha isabetli oldukları savunulabilir.

## 1.2.2. Hukuki Niteliği

### 1.2.2.1. Kendine Özgü İsimsiz ve Tipik Bir Sözleşme Olması

6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nda toplumsal hayatta sık karşılaşılan bazı temel sözleşme türleri düzenlenmekle beraber bunlar sınırlı sayıda değildir<sup>54</sup>. Nitekim TBK'da

53 *Topçu*, s. 28; *Serozan*, Rona (*Hatemi*, Hüseyin/*Arpacı*, Abdülkadir), Borçlar Hukuku Özel Bölüm, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1992, s. 55-56; *Gürzumar*, s. 10; *Kırca*, Franchise, s. 19-20; *Tekil*, Fahiman, Ticari İşletme Hukuku, 3. Bası, İstanbul, 1997, s. 210; *Ulaş*, s. 98-99; *Topçuoğlu*, s. 114; *Şua*, s. 78-79; *Eren*, Fikret, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Yetkin Yayınevi, 7. Baskı, Ankara, 2019, s. 982-984, N. 3288, 3292; *Kayıhan*, Şaban, Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Umuttepe Yayınları, 5. Baskı, Kocaeli, 2018, s. 75; *Bulur*, s. 765; *Şenol*, A. Nilay, Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011, s. 47-48; *Altınok Ormancı*, Pınar, Franchise Sözleşmesinin Haklı Sebep Feshinde Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı Sorunu, TAAD, C. 4, S. 13, 2013, s. 378; *Aydoğdu*, Murat / *Kahveci*, Nalan, Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Adalet Yayınevi, 4. Baskı, Ankara, 2019, s. 28; *Yağcı*, Uğur, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme İstemi, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 2, S. 5, 2013, s. 38; *Ayata*, s. 8; *Yeniocak*, s. 29; *Gümüüş*, Mustafa Alper, Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Filiz Kitabevi, 3. Baskı, İstanbul, 2018, s. 10; *İrge Erdoğan*, s. 9; *Ayhan*, Rıza / *Çağlar*, Hayrettin / *Özdamar*, Mehmet, Ticari İşletme Hukuku, 12. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019, s. 537; *Şimşek*, s. 42; *Arslandoğan*, Birce, Denkleştirme İstemi Belirsiz Alacak Davası Yolu ile İleri Sürülebilir mi?, BÜHFD, C. 11, S. 141-142, 2016, s. 90.

54 *von Tuhr*, Andreas, Borçlar Hukukunun Umumi Kısmı C.1-2, Çev. Cevat Edege, Yargıtay Yayınları, Ankara, 1983, s. 243; *Bilge*, Necip, Borçlar Hukuku Özel Borç Münasebetleri, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2. Baskı, Ankara, 1971, s. 12; *Kuntalp*, Erden, Karışık Muhtevalı Akit, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2. Bası, Ankara, 2013, s. 1-2; *Tunçomağ*, Kenan, Türk Borçlar Hukuku II. Cilt Özel Borç İlişkileri, Sermet Matbaası, 3. Bası, İstanbul, 1977, s. 6; *Tandoğan*, Halûk, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C.I/1, Evrim Basım-Yayımlar-Dağıtım, 6. Basım, İstanbul, 1990, s. 9; *Tekinay*, Selâhattin Sulhi / *Akman*, Sermet / *Burcuoğlu*, Hâlûk / *Altop*, Atilla, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Filiz Kitabevi, 7. Baskı, İstanbul, 1993, s. 60; *Kocayusufoğlu*, Necip (*Hatemi*, Hüseyin / *Serozan*, Rona / *Arpacı*, Abdülkadir), Borçlar Hukuku Genel Bölüm C.1, Filiz Kitabevi, 7. Tıpkı Bası, İstanbul, 2017, s. 528-529, N. 3; *Zevkililer*, Aydın / *Gökyayla*, K. Emre, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Turhan Kitabevi, 19. Bası, Ankara, 2019, s. 11; *Yücer Aktürk*, İpek, İsimsiz Sözleşme Genel Teorisi ve Uzaktan Öğretim Sözleşmesi, Yetkin Yayınevi, Ankara, 2016, s. 30; *Aral*, Fahrettin / *Ayranıcı*, Hasan, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Yetkin Yayınları, 11. Baskı, Ankara, 2018, s. 53-54; *Antalya*, O. Gökhan, Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt V/1,1,

sözleşme özgürlüğü ilkesi benimsenmiştir<sup>55</sup>. Bu ilke doğrultusunda kişiler, aralarındaki ilişkinin gerektirdiği ölçüde ve kanunun öngördüğü sınırlar içerisinde sözleşmeyi istedikleri gibi düzenleyebilirler<sup>56</sup>. Sözleşme özgürlüğünden kasıt sözleşmenin hem içeriğini hem de tipini belirleme serbestisidir.

Tarafların, sözleşme özgürlüğü çerçevesinde kanunda düzenlenmemiş bir sözleşme tipi oluşturmaları mümkündür. Bu nedenle sözleşmeler, kanunda düzenlenip düzenlenmediklerine göre ikili bir ayrıma tâbi tutulmaktadır. Kanunda düzenlenen sözleşmelere isimli, herhangi bir kanunda düzenlenmesi olmayan sözleşmelere ise isimsiz (adsız) sözleşme denilmektedir<sup>57</sup>. Bir sözleşmenin isimli sözleşme olduğundan bahsedilebilmesi için kanunda isminin geçmesi yeterli olmayıp, en azından esaslı unsurlarının kanunî bir düzenlemeyle belirlenmesi gerekmektedir<sup>58</sup>.

İsimsiz sözleşmeler; kendi içerisinde karma (karışık muhtevalı), kendine özgü (sui generis/kırma) ve bileşik (mürekkep) sözleşme olarak üç alt gruba ayrılmaktadır<sup>59</sup>. Karma

---

Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2019, s. 127, N. 395; **Kılıçoğlu**, Ahmet M., Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Turhan Kitabevi, Ankara, 2019, s. 18.

55 TBK m. 26: “*Taraflar, bir sözleşmenin içeriğini kanunda öngörülen sınırlar içinde özgürce belirleyebilirler*”.

56 **von Tuhr**, s.242; **Bilge**, N., s. 12; **Kuntalp**, s. 2; **Tandoğan**, C.I/1, s. 9; **Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop**, s. 56 ve 362; **Eren**, Fikret, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Yetkin Yayınları, 24. Baskı, Ankara, 2019, s. 218, N. 591; **Oğuzman**, M. Kemal / **Öz**, M. Turgut, Borçlar Hukuku Genel Hükümler C.1, Vedat Kitapçılık, 17. Bası, İstanbul, 2019, s. 24-25, N. 82; **Oktay**, Saibe, İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İHFM, C. LV, 1996, s. 267; **Yücer Aktürk**, s. 30; **Eren**, Borçlar Özel, s. 950, N. 3213; **Aral/Ayrancı**, s. 54; **Kılıçoğlu**, Ahmet M., Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Turhan Kitabevi, 23. Bası, Ankara, 2019, s. 116-120; **Aydoğdu/Kahveci**, s. 15; **Antalya**, C. V/1,1, s. 127, N. 395; **Kılıçoğlu**, Borçlar Özel, s. 17.

57 **Bilge**, N., s. 12; **Kuntalp**, s. 3; **Tunçomağ**, Borçlar Özel, s. 7; **Feyzioğlu**, Necmeddin Feyzi, Borçlar Hukuku Akdin Muhtelif Nevileri, C. I, Fakülteler Matbaası, 4. Bası, İstanbul, 1980; **Feyzioğlu**, Necmeddin Feyzi, Borçlar Hukuku Genel Hükümler C. I, Fakülteler Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1980, s. 365; **Tandoğan**, C.I/1, s. 12; **Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop**, s. 56; **Eren**, Borçlar Genel, s. 218-219, N. 590-591; **Zevkliler/Gökyayla**, s. 11; **Oğuzman/Öz**, C. 1, s. 49-50, N. 167; **Eren**, Borçlar Özel, s. 947, N. 3208; **Yavuz**, Cevdet / **Acar**, Faruk / **Özen**, Burak, Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler, Beta Yayıncılık, 16. Baskı, İstanbul, 2019, s. 13; **Aral/Ayrancı**, s. 53; **Kılıçoğlu**, Borçlar Genel, s. 119; **Gümüş**, s. 4; **Aydoğdu/Kahveci**, s. 22; **Antalya**, C. V/1,1, s. 127, N. 396.

58 **Kuntalp**, s. 4; **Oktay**, s. 264; **Zevkliler/Gökyayla**, s. 11; **Eren**, Borçlar Özel, s. 947-948, N. 3208; **Aral/Ayrancı**, s. 53; **Gümüş**, s. 4.

59 **Yavuz/Acar/Özen**, s. 14 vd.; **Aral/Ayrancı**, s. 56; **Kılıçoğlu**, Borçlar Genel, s. 119-120; **Gümüş**, s. 5 vd.; Karş. **Bilge**, N., s. 13 vd.; **Kuntalp**, s. 13; **Tandoğan**, C.I/1, s. 12; **Antalya**, C. V/1,1, s. 127, N.

sözleşme, birden çok isimli sözleşme türüne ait unsurların kanuna yabancı bir şekilde kısmen ya da tamamen bir araya geldiği sözleşmedir<sup>60</sup>. Kendine özgü sözleşme ise kısmen veya tamamen, kanunda düzenlemesi olmayan isimsiz sözleşmelere ait unsurların bir bütünlük arz edecek şekilde kaynaştığı sözleşme olarak tanımlanmaktadır<sup>61</sup>. Hukuken birbirinden bağımsız iki veya daha çok sözleşmenin niteliklerini muhafaza ederek birbirine bağlanması hâlinde ise ortaya bileşik sözleşme çıkmaktadır<sup>62</sup>.

Bir sözleşmenin hem isimli sözleşmelere ait hem de isimsiz sözleşmelere ait unsurların bir araya gelmesiyle oluşması da mümkündür. Bu tip sözleşmelerin hangi kategoride değerlendirileceği öğretide tartışılmaktadır. Bir görüş<sup>63</sup>, bunların geniş anlamda karma sözleşme olarak nitelendirilmesi gerektiğini savunurken, bizim de katıldığımız diğer görüşe göre<sup>64</sup> bu sözleşmeler, geniş anlamda kendine özgü sözleşme kategorisi içerisinde ele alınmalıdır.

Franchise sözleşmesinin kanunda düzenlenmemiş isimsiz bir sözleşme olduğu konusunda öğretide görüş birliği bulunmasına karşın, bu sözleşmenin hangi kategoride

---

397, 398. Öğretide ileri sürülen bir görüşe göre bileşik sözleşmelerin isimsiz sözleşme olarak kabul edilmeleri doğru değildir (*Eren*, Borçlar Genel, s. 219, N. 592; *Eren*, Borçlar Özel, s. 952, N. 3218; *Yücer Aktürk*, s. 37-41 vd.).

60 *Bilge*, N., s. 15-16; *Kuntalp*, s. 15-16; *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 14; *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 51-52; *Feyzioğlu*, Genel C. I, s. 373; *Akyol*, 1. Fasikül, s. 8; *Tandoğan*, C.I/1, s. 12; *Eren*, Borçlar Genel, s. 219, N. 593; *Oğuzman/Öz*, C. 1, s. 50, N. 168; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 14; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 18; *Yücer Aktürk*, s. 42; *Eren*, Borçlar Özel, s. 953, N. 3219; *Aral/Ayrancı*, s. 57; *Gümüş*, s. 6; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 37; *Antalya*, C. V/1,1, s. 278, N. 1127; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 25.

61 *Kuntalp*, s. 14; *Tandoğan*, C.I/1, s. 12; *Eren*, Borçlar Genel, s. 221, N. 599; *Oğuzman/Öz*, C. 1, s. 50, N. 168; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 16; *Oktay*, s. 275; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 12; *Yücer Aktürk*, s. 51; *Eren*, Borçlar Özel, s. 963, N. 3245; *Aral/Ayrancı*, s. 56; *Gümüş*, s. 8-9; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 23; *Antalya*, C. V/1,1, s. 279, N. 1130.

62 *Göktürk*, Hüseyin Avni, Borçlar Hukuku 2. Kısım Aktin Muhtelif Nevileri, Ankara, 1951, s. 369; *Bilge*, N., s. 14; *Kuntalp*, s. 163; *Tandoğan*, C. I/1, s. 75-76; *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 11; *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 62-63; *Akyol*, 1. Fasikül, s. 7; *Oğuzman/Öz*, C. 1, s. 50, N. 167; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 14; *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 41; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 21; *Oktay*, s. 275; *Aral/Ayrancı*, s. 60; *Gümüş*, s. 5; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 40; *Şimşek*, s. 43; *Yücer Aktürk*, s. 38 vd; *Antalya*, C. V/1,1, s. 277, N. 1123; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 30.

63 *Kuntalp*, s. 157-159; *Oktay*, s. 273-274; *Kırca*, Franchise, s. 53.

64 *Yücer Aktürk*, s. 52.

değerlendirilmesi gerektiği hususu tartışmalıdır<sup>65</sup>. Kanımızca franchise sözleşmesi kendine özgü bir sözleşmedir. Zira içeriğinde satış, kira, hizmet, vekâlet, acentelik gibi isimli sözleşmelerin yanı sıra tek satıcılık ve lisans sözleşmesi gibi isimsiz sözleşmelere ait unsurların da bulunduğu görülmektedir<sup>66</sup>.

Öğretide isimli-isimsiz sözleşme ayrımının yanı sıra tipik-atipik sözleşme ayrımı da yapılmaktadır. İsimli-isimsiz sözleşme ayrımı ile tipik-atipik sözleşme ayrımı birbirinden farklı kavramlardır<sup>67</sup>. Gerçekten isimli ve isimsiz sözleşmeler, kanunda düzenlenip düzenlenmediklerine göre tasnif edilirken, tipik ve atipik sözleşmeler uygulamada sık kullanılıp kullanılmamalarına, en azından teamül şeklinde uygulanagelen bir tip oluşturup

65a Franchise sözleşmesinin bir karma sözleşme olduğunu savunan yazarlar: **Akyol**, 1. Fasikül, s. 44; **Gürzumar**, s. 20; **Kırca**, Franchise, s. 61 ve s. 60, dn. 322'de anılan yazarlar; **Doğan**, Murat, Franchise Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı (Denkleştirme İstemi), Haluk Konuralp Anısına Armağan, C. III, Yetkin Yayınları, Ankara, 2009, s. 328; **Kapanacı**, K. Berk, Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları, Prof. Dr. Rona Serozan'a Armağan, C. II, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010, s. 1030; **Altınok Ormanacı**, Franchise, s. 386; **Poroy/Yasaman**, s. 274; **Bulur**, s. 769-770; **Kaya**, Mustafa İsmail, Acentelik Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2014, s. 60; **Bahtiyar**, Mehmet, Ticari İşletme Hukuku, Beta Yayıncılık, 19. Bası, İstanbul, 2018, s. 228; **Ayata**, s. 14; **Yeniocak**, s. 34; **İrge Erdoğan**, s. 14; **Cantürk**, s. 15.

65b Franchise sözleşmesinin kendine özgü bir sözleşme olduğunu savunan yazarlar: **Topçu**, s. 74; **Serozan (Hatemi/Arpacı)**, s. 55-56; **Kırca**, Franchise, s. 60, dn. 321'de anılan yazarlar; **Eren**, Borçlar Genel, s. 221, N. 599; **Kocayusufpaşaoğlu (Hatemi/Serozan/Arpacı)**, s. 529, N. 3; **Eren**, Borçlar Özel, s. 984, N. 3294; **Aral/Ayrancı**, s. 57; **Aydoğdu/Kahveci**, s. 24 vd.; **Gümüş**, s. 9; **Şimşek**, s. 49-50; **Yusufoğlu**, Fülürya, Denkleştirme Talebinin Kıyasen Uygulanması İçin Gereken Kıyas Şartları Işığında Tekel Hakkı Vermeyen Sürekli Sözleşme İlişkilerine Uygulanması Sorunu, BÜHFD, C. 11, S. 137-138, 2016, s. 164; **Antalya**, C. V/1,1, s. 279-280, N. 1130, **Sak**, Burak, Dağıtım Sözleşmelerinde Denkleştirme İstemi (TTK m. 122), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020, s. 34, 39, 93. Ayrıca Yargıtay da franchise sözleşmesinin kendine özgü bir sözleşme olduğunu kabul etmektedir. Bu hususta bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579; 8. HD, T. 12.11.2019, E. 2016/12508 – K. 2019/10247, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 06.03.2020).

66 **Serozan (Hatemi/Arpacı)**, s. 56; **Eren**, Borçlar Özel, s. 984, N. 3294; **Arkan**, Sabih, Ticari İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 24. Baskı, Ankara, 2018, s. 222; **Kayıhan**, s. 76; Ayrıca bkz. Yargıtay HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

67 **Kuntalp**, s. 7; **Yücer Aktürk**, s. 34; **Eren**, Borçlar Özel, s. 949, N. 3210. İsimli-isimsiz sözleşme ayrımı ile tipik-atipik sözleşme ayrımını aynı anlamda kullanan yazarlar: **Feyzioğlu**, Genel C. I, s. 365; **Topçu**, s. 70; **Serozan (Hatemi/Arpacı)**, s. 36 vd.; **Zevkliler/Gökyayla**, s. 11; **Kapanacı**, s. 1030; **Aral/Ayrancı**, s. 53; **Aydoğdu/Kahveci**, s. 22; **Antalya**, C. V/1,1, s. 127, N. 395-396.



oluşturmadıklarına göre sınıflandırılmaktadır. Franchise sözleşmesi ise bu bağlamda uygulamada sık karşılaşılan tipik bir sözleşmedir<sup>68</sup>.

#### 1.2.2.2. Karşılıklı Borç Yükleyen (İvazlı) Bir Sözleşme Olması

Karşılıklı borç doğuran (*ivazlı*) sözleşmelerde taraflar, sözleşmenin hem alacaklı hem de borçlu tarafını oluşturmaktadır<sup>69</sup>. Bir başka anlatımla, tarafların sözleşmeyle yükledikleri edimler birbirinin karşılığını oluşturmaktadır. Sözleşmenin amacı ise bu edimlerin karşılıklı değiş tokuşudur<sup>70</sup>.

Franchise sözleşmesi karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmedir<sup>71</sup>. Zira franchise verenin ve franchise alanın sözleşmeyle yükledikleri edimler birbiriyle karşılıklılık (sinallagmatik) ve değişim ilişkisi içerisinde bulunmaktadır. Gerçekten franchise verenin ticarî başarısını sağlayan unsurları franchise alana kullandırma ve onu koruyup destekleme borcu karşısında franchise alan, ticarî başarıyı sağlayan bu unsurları kullanma ve karşılığında belirli bir ücret ödemekle yükümlüdür. Bu bağlamda franchise sözleşmesi, tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir<sup>72</sup>.

68 *Gürzumar*, s. 9-10; *Doğan*, s. 328; *Kuntalp*, s. 8; *Eren*, Borçlar Özel, s. 949, N. 3211; *Sak*, s. 33, 93.

69 *Göktürk*, Hüseyin Avni, Borçlar Hukuku 1. Kısım Borçların Umumi Hükümleri, Ankara, 1946, s. 39; *Tunçomağ*, Kenan, Türk Borçlar Hukuku Genel Hükümler, C.I, Sermet Matbaası, 6. Bası, İstanbul, 1976, s. 144; *Feyzioğlu*, Genel C. I, s. 362-363; *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 53; *Eren*, Borçlar Genel, s. 222, N. 603; *Kılıçoğlu*, Borçlar Genel, s. 877; *Yeniocak*, s. 36.

70 *Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 144; *Esener*, Turhan / *Gündoğdu*, Fatih, Borçlar Hukuku 1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2017, s. 19; *Antalya*, C. V/1,1, s. 282, N. 1136.

71 *Topçu*, s. 67-69; *Gürzumar*, s. 10; *Kırca*, Franchise, s. 20; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 114; *Eren*, Borçlar Özel, s. 985, N. 3295; *Kapancı*, s. 1030; *Bilgili*, Fatih, Ticari Defterler – Cari Hesap – Acente, EÜHFD, C. XVI, S. 3-4, 2012, s. 81; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 28; *Yeniocak*, s. 36-37; *Şimşek*, s. 52-53; *İrge Erdoğan*, s. 15; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 537; *Cantürk*, s. 16; Ayrıca bkz. 8. HD, T. 12.11.2019, E. 2016/12508 – K. 2019/10247, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 06.03.2020).

72 *Kırca*, Franchise, s. 31; *Ulaş*, s. 99; *Eren*, Borçlar Özel, s. 985, N. 3295; *Şenol*, s. 48; *Yağcı*, s. 38; *Yeniocak*, s. 36-37; *Akıncı Albayrak*, Özlem, Acentelik ve Tekel Yetkisi Veren Diğer Sözleşmelerde Rekabet Yasağı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana, 2016, s. 10.

### 1.2.2.3. Sürekli Borç İlişkisi Doğuran Bir Sözleşme Olması

Tüm borç ilişkilerinde borcun doğması ile ifası arasında bir süre geçmektedir<sup>73</sup>. Ancak bu durum, bir sözleşmeyi sürekli borç ilişkisi olarak nitelendirmek için yeterli değildir. Öğretide sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerin tespit edilmesi amacıyla birbirinden farklı görüşler ileri sürülmüştür. Bir görüşe göre, eğer alacaklının sözleşmeden sağlayacağı fayda, edimin ifasıyla bir anda gerçekleşiyorsa borç ilişkisi ani edimli; edimin belirli veya belirli olmayan bir süre içerisinde ifasıyla gerçekleşiyorsa borç ilişkisi sürekli edimli olarak nitelendirilmektedir<sup>74</sup>. İkinci görüş, alacaklının sağlayacağı faydanın değil borçlunun ifa hareketlerinin dikkate alınması gerektiğini savunmaktadır<sup>75</sup>. Bir diğer görüş ise, sözleşmedeki karakteristik edimin kapsamının ifa edilmesi gereken süreye bağlı olarak tespit edilebildiği borç ilişkilerini sürekli borç ilişkisi olarak kabul etmektedir<sup>76</sup>. Bizim de katıldığımız son görüşe göre, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmenin varlığından söz edebilmek için sözleşmedeki asli edimlerden en az birinin sürekli, aralıklı veya dönemli ifa edilmesi gerekmektedir<sup>77</sup>.

Franchise sözleşmesinde franchise verenin, ticarî başarısını sağlayan unsurları franchise alana kullandırması ve onu koruyup desteklemesi ile franchise alanın, ticarî başarıyı sağlayan bu unsurlara uyması ve sözleşme konusu ürün veya hizmetin sürümünü artırması sürekli surette ifası gereken asli edimlerdir. Bu nedenle franchise sözleşmesi, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir<sup>78</sup>.

73 *Feyzioğlu*, Genel C. I, s. 364.

74 *Seliçi*, Özer, Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1977, s. 7; *Feyzioğlu*, Genel C. I, s. 363-364.

75 *Serozan*, Rona, Sözleşmeden Dönme, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2007, s. 164, dn. 24.

76 *Altınok Ormancı*, Pınar, Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebeple Feshi, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011, s. 13; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 383.

77 *Oğuzman/Öz*, C. 1, s. 51, N. 169. Aynı yönde bkz. *Antalya*, C. V/1,1, s. 104, N. 276.

78 *Akyol*, 1. Fasikül, s. 43; *Topçu*, s. 59 ve 69; *Şoğur*, s. 12; *Gürzumar*, s. 26; *Kırca*, Franchise, s. 20 ve dn. 85'de anılan yazarlar; *Ulaş*, s. 99; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 114, 115; *Doğan*, s. 328; *Kapancı*, s. 1031; *Eren*, Borçlar Özel, s. 985, N. 3298; *Kayhan*, s. 75; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 62-63; *Bulur*, s. 767; *Şenol*, s. 48; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 384; *Arkan*, İşletme, s. 222;

Diğer taraftan, sözleşme uyarınca franchise alanın bir işletmeyi kendi ad ve hesabına işletmesi gereklidir. O hâlde, ticarî işletmenin zorunlu unsurlarından biri olarak devamlılık unsurunun varlığı, franchise sözleşmesinin de devamlılık arz etmesini gerekli kılar. Başka bir anlatımla, özünde bir ticarî işletmenin franchise alan tarafından, franchise verenin gözetiminde işletilmesini konu edinen franchise sözleşmesinin ani edimli bir sözleşme olduğu düşünülemez<sup>79</sup>.

#### 1.2.2.4. Çerçeve Sözleşme Olması

Çerçeve sözleşme, tarafların ileride kurmayı planladıkları aynı türden birden fazla sözleşmenin bazı hükümlerini şimdiden düzenledikleri, ancak taraflara sözleşme yapma yükümlülüğü getirmeyen sözleşmedir<sup>80</sup>.

Öğretide hâkim olan görüş, franchise sözleşmesinin bir çerçeve sözleşme olduğu yönündedir<sup>81</sup>. Nitekim franchise sözleşmesiyle taraflar, aralarındaki ilişkiyi (hak ve yükümlülükler, sözleşmeye uygulanacak hukukun seçimi, tahkim kaydı vs.) ana hatlarıyla kararlaştırırlar. Böylece çerçeve sözleşmeyle kararlaştırılan hükümlerin daha

---

*Kaya*, Arslan, Türk Ticaret Kanunu Şerhi - Acentelik, Beta Basım, 2. Baskı, İstanbul, 2016, s. 16, N. 07c; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 29; *Kaya*, M. İ., s. 61; *Ayata*, s. 15-16; *Yeniocak*, s. 36; *Şimşek*, s. 53; *Arslandoğan*, s. 90; *İrge Erdoğan*, s. 15-16; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Akıncı Albayrak*, s. 10; *Cantürk*, s. 15-16; *Gündoğdu*, Gökmen / *Cantürk*, Barış Cihan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122/5 Maddesi Uyarınca Marka Lisans Alanın Denkleştirme İstemi, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 8, S. 32, Prof. Dr. Ali Necip Ortan'a Armağan 1. Cilt, 2019, s. 1501-1502; *Sak*, s. 68.

79 *Korkut*, Ömer, Türk Hukuku Bakımından Ortak Girişim, LHD, C. 5, S. 52, 2007, s. 1161.

80 *Barlas*, Nami, Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri, Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı, Beta Basım Yayın Dağıtım, 2. Baskı, İstanbul, 2001, s. 808; *Kocayusufoğlu (Hatemi/Serozan/Arpacı)*, s. 112, N. 34; *Eren*, Borçlar Genel, s. 226, N. 615; *Eren*, Borçlar Özel, s. 986, N. 3300; *Poroy/Yasaman*, s. 277; *Antalya*, C. V/1,1, s. 230, N. 873.

81 *Gürzumar*, s. 28; *Kırca*, Franchise, s. 22; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 116; *Eren*, Borçlar Özel, s. 986, N. 3301; *Kayihan*, s. 75; *Bulur*, s. 767; *Şenol*, s. 48; *Bilgili*, s. 81; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 385; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 29; *Yağcı*, s. 38; *Ayata*, s. 17; *Yeniocak*, s. 37; *Şimşek*, s. 56; *Arslandoğan*, s. 90; *İrge Erdoğan*, s. 16; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 537; *Sak*, s. 58; *Cantürk*, s. 16. Aksi yönde bkz. *Kapanıcı*, s. 1032-1033.

sonra yapılacak münferit sözleşmelerde yeniden müzakere edilmesine ve tekrar kararlaştırılmasına gerek kalmamaktadır.

### 1.2.3. Sözleşmenin Şekli

Kanunda aksi öngörülmedikçe sözleşmelerin geçerliliği hiçbir şekle tâbi değildir (TBK m. 12). Başka bir anlatımla, hukukumuzda şekil serbestîsi kural, şekil şartı istisnadır<sup>82</sup>. Kanunda düzenlenmeyen bir sözleşme olması nedeniyle franchise sözleşmesinin geçerliliği için bir şekil şartı öngörülmemiştir.

Öğretide bir görüş, sözleşmeye karakterini veren edimler için kanunda bir şekil şartı öngörülmüşse bunun tüm sözleşme için uygulanması gerektiği yönündedir<sup>83</sup>. Franchise sözleşmesi açısından franchise verenin franchise alana marka, tasarım, patent gibi sınai mülkiyet haklarını kullandırma (lisans) borcu, sözleşmenin asli edimlerinden biridir. Bu görüşe göre, franchise sözleşmesinin unsurları arasında tescilli bir sınai mülkiyet hakkı bulunuyorsa sözleşmenin yazılı şekilde yapılması gerekmektedir<sup>84</sup>. Zira 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu'nda sınai mülkiyet haklarının bir hukuki işleme konu olması hâlinde, bu işlemin yazılı şekilde yapılması gerektiği, aksi hâlde işlemin geçersiz olacağı öngörülmüştür (SMK m. 148/4). Ancak hukuki işleme konu sınai mülkiyet hakkı tescilsiz ise, işlemin geçerliliği şekle tâbi değildir. Dolayısıyla sözleşme konusu maddi olmayan malların tescilli olmadığı bir franchise sözleşmesi, yazılı şekilde yapılmasa dahi geçerli olacaktır.

Katıldığımız diğer görüş ise, bir çerçeve sözleşme olması nedeniyle franchise sözleşmesinden doğan yükümlülüklerin ileride ifa edilebileceğini, böylece sözleşme

---

82 *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 99; *Eren*, Borçlar Genel, s. 302, N. 843; *Nomer*, Halûk N., Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Beta Yayıncılık, 16. Bası, İstanbul, 2018, s. 110, N. 71.

83 *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 133; *Kırca*, Franchise, s. 34-35; *Ayata*, s. 19; *Yeniocak*, s. 40.

84 *Kırca*, Franchise, s. 35; *Yeniocak*, s. 42; *Eren*, Borçlar Özel, s. 989, N. 3316. Aynı yönde bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

yazılı şekilde yapılmamış olsa bile sınai hakların daha sonra yazılı bir lisans sözleşme ile franchise alana devredilebileceğini kabul etmektedir<sup>85</sup>. Anılan görüşe göre, unsurları arasında tescilli bir sınai mülkiyet hakkı bulunan franchise sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmaması, sözleşmenin geçersizliğine yol açmamaktadır. Ancak şekil şartı öngörülen unsurların daha sonra yapılacak şekle uygun sözleşmelerle tamamlanması gerektiği, aksi takdirde sözleşme yapmaktan imtina eden tarafın, çerçeve sözleşmeye aykırı hareket etmiş olacağı kabul edilmektedir<sup>86</sup>. Yargıtay'ın da isimsiz bir sözleşme olan franchise sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmamasının sözleşmeyi geçersiz kılmayacağını kabul ettiği kararlar bulunmaktadır<sup>87</sup>. Ancak bu hususta içtihat birliğinin olduğu söylenemez<sup>88</sup>.

85 **Gürzumar**, s. 31-32; **Topçuoğlu**, Franchise, s. 117; **Şimşek**, s. 72; **İrge Erdoğan**, s. 20-21; **Sak**, s. 31-32.

86 **Gürzumar**, s. 32; **Şimşek**, s. 72; **İrge Erdoğan**, s. 20-21.

87 “Borçlar Kanunu’muzda düzenlenmeyen isimsiz sözleşmelerden olan franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması sözleşmenin geçerlilik şartlarından değildir ( Osman Gürzumar, Franchise Sözleşmeleri, sh. 30 ). Bu nedenle mahkemece sözleşmedeki imzanın davalıya ait olmadığından bahisle davanın reddine karar verilmişse de yukarıda belirtildiği gibi taraflar arasındaki franchising sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmasının sözleşmenin geçerlilik unsuru olmadığı gözetilerek davacıya davasını ispat yönünde delillerini sunması konusunda süre verildikten sonra toplanan bütün deliller birlikte değerlendirilip karar verilmesi gerekirken, yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir.” 19. HD, T. 20.01.2011, E. 2010/6178 – K. 2011/455, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com), (Erişim: 20.02.2019). Aynı yönde bkz. 11. HD, T. 27.09.2011, E. 2010/921 – K. 2011/11001; 8. HD, T. 12.11.2019, E. 2016/12508 – K. 2019/10247, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 06.03.2020).

88 “Franchise sözleşmesi, kanunlarda düzenlenmiş isimli bir sözleşme olmadığı için tabi olacağı şekle ilişkin bir hüküm de yoktur. Bu durum karşısında franchise sözleşmesinin geçerliliği 818 Sayılı Borçlar Kanunu’nun 11. maddesi ( 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu’nun 12. maddesi ) gereğince herhangi bir şekil şartına bağlı değildir. Ancak, 556 Sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname’nin 15/2. maddesinde tescilli markalar üzerindeki ve 551 Sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname’nin 86/2. maddesinde ise tescilli patentler üzerindeki sağlar arası hukuki işlemlerin yazılı şekilde yapılacağı öngörüldüğünden marka ve patent lisansı unsurlarını içeren franchise sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması gerekir” (HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579).

### 1.3. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI VE BENZER SÖZLEŞMELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

#### 1.3.1. Unsurları

##### 1.3.1.1. Franchise Alanın Bağımsız Bir Tacir Olması

Franchise alan, franchise verenden bağımsız ve devamlı faaliyet gösteren bir işletme işletmektedir. Ticarî faaliyetlerini kendi ad ve hesabına yürüten franchise alan, bu yönüyle acente, vekil ve işçi gibi kendi adına ve komisyoncu gibi kendi hesabına hareket etmeyen kişilerden ayrılmaktadır<sup>89</sup>.

Franchise sözleşmesinin acentelik ve tek satıcılık sözleşmelerine nazaran daha fazla kontrol ve daha sıkı bir koordinasyon gerektirmesi, franchise verenin ortak bir görünüm sağlamak amacıyla franchise alana detaylı talimatlar vermesi gibi hususlar, franchise alanın bağımsız olduğu gerçeğini değiştirmemektedir<sup>90</sup>. Çünkü franchise alan, gelirini franchise verenden aldığı mal ve/veya hizmeti kendi ad ve hesabına tekrar satarak elde etmektedir<sup>91</sup>. Hâkim görüşe göre, franchise alanın hukuken bağımsız olduğu kabul edilmekle beraber, iktisadî bağımsızlığının tartışmalı olduğu ifade edilmektedir<sup>92</sup>.

89 *Akyol*, 1. Fasikül, s. 43; *Gürzumar*, s. 23; *Kırca*, Franchise, s. 24; s. *Ulaş*, s. 7; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 116; *Hesselink*, Martijn W. / *Rutgers*, Jacobien W. / *Díaz*, Odavia Bueno / *Scotton*, Manola / *Veldman*, Muriel, Principles of European Law Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, Vol. 2, Sellier European Law Publishers, Germany, 2006, s. 210; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 379; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 29; *Ayata*, s. 8; *Yeniocak*, s. 75-75; *Şimşek*, s. 97; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538.

90 *Kırca*, Franchise, s. 25; *Bulur*, s. 767; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 29; *Kaya*, M. İ., s. 62. Ayrıca 6585 sayılı PTDHK'da da franchise alanın işletmesinin bağımsız faaliyet gösterdiği ifade edilmektedir (m. 3/1-ğ).

91 *Kırca*, Franchise, s. 25; *Tekil*, s. 211; *Kayhan*, s. 76; *Arkan*, İşletme, s. 223; *Bilgili*, s. 81; *Kaya*, M. İ., s. 62; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228; *Ayata*, s. 37; *Şimşek*, s. 115; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538.

92 AKYOL, franchise alanın hukuken bağımsız olmakla birlikte ekonomik bağımsızlığının tartışmaya açık olduğunu ifade etmektedir (*Akyol*, 1. Fasikül, s. 43). ULAŞ, "hukuken bağımsız, fiilen ise yarı bağımlı bir işletme" olduğunu savunmaktadır (s. *Ulaş*, s. 7. Aynı yönde bkz. *Bulur*, s. 767; *Altınok*

Yüksek mahkeme, önüne gelen bir uyuşmazlıkta ticarî faaliyetini franchise verenin vergi levhası altında yürüteceği yönündeki sözleşme hükmü nedeniyle franchise alanın kendi ad ve hesabına çalışmadığı ve bağımsızlık unsurunun bulunmadığı gerekçesiyle franchise sözleşmesinin usulüne uygun yapılmadığını, bu nedenle sözleşmenin geçerli olmayacağını hükme bağlamıştır<sup>93</sup>.

Franchise alanın işletmesi, her hâlükârda bir ticarî işletmedir. Zira bu işletmenin bir ticarî işletme olduğu kanunla kabul edilmiştir<sup>94</sup> (PTDHK m. 3/1-ğ). Kanımızca anılan düzenlemenin sonraki tarihli (*lex posterior*) ve özel (*lex specialis*) kanun olması, TTK m. 11/1 hükmünün franchise alan işletmeler hakkında uygulanmasını engellemektedir. Bundan dolayı, ticarî işletme olduğu kanunla kabul edilen yeni bir işletme türünün ortaya çıktığı savunulabilir.

Bir ticarî işletmeyi kısmen de olsa kendi adına işleten kişiler tacir olarak kabul edilmektedir (TTK m. 12/1). O hâlde, bir franchise işletmesini franchise alan sıfatıyla kendi adına işleten herkesin tacir olduğu kabul edilmelidir. Dolayısıyla franchise alan kişi, bir yandan tacir olmanın nimetlerinden yararlanırken, diğer yandan yükümlülüklerini yerine getirmelidir. Bu bağlamda, kanuna uygun bir ticaret unvanı seçmek, işletmesini ticaret siciline tescil ve ilân ettirmek, basiretli bir iş insanı gibi hareket etmek ve ticarî işletmesiyle ilgili gerekli defterleri tutmakla yükümlüdür (TTK m. 18).

---

**Ormancı**, Franchise, s. 379-380). KAYIHAN, hâkim görüşün aksine franchise alanın bağımlı bir tacir yardımcısı olduğunu söylemektedir (**Kayihan**, s. 188-189). Ancak biz franchise alanın hukuken bağımsız bir tacir yardımcısı olduğu kanaatindeyiz (Aynı yönde bkz. **Topçuoğlu**, İnhisar, s. 4-5; **Sak**, s. 75-76).

93 “...franchise sözleşmesinde asıl olan unsur tarafların bağımsızlığı ve davalı franchise alanın franchise verenden bağımsız olarak hareket etmesi olup, somut olayda bu bağımsızlık unsurunun gerçekleşmediği, taraflar arasındaki Franchise Sözleşmesinin usulüne uygun yapılmadığı, davacı franchise verenin davalı franchise alana sözleşmenin yapıldığı 16.11.2012 tarihinde faaliyet göstereceği işyerini temin edemediği, daha sonra 10.12.2012 tarihli ek protokolle de işyerinin teslim edilemediği, franchise alanın kendi adına ticari faaliyet gösteremediği, davacının Franchise Sözleşmesinin geçerli olduğunu iddia etmesi ve bu sözleşmeden doğan haklarını talep etmesine hukuken imkan bulunmadığı gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir” 11. HD, T. 25.10.2018, E. 2016/14311 – K. 2018/6702, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 17.09.2019).

94 Düzenleme hakkındaki eleştirilerimiz için ayrıca bkz. yukarı §1, 2.1.1.

Ayrıca franchise alan gerçek kişinin, her türlü borcundan dolayı iflâsı da mümkündür (TTK m. 18).

Franchise işletmesinin ticarî işletme sayılmasının diğer bir sonucu da TTK m. 1530/2 vd. hükümlerin franchise sözleşmeleri hakkında uygulanmasıdır<sup>95</sup>. Gerçekten franchise sözleşmesi, ticarî işletmeler arasında mal ve/veya hizmet tedâriki amacıyla yapılan bir sözleşmedir. Bu nedenle franchise sözleşmesinde veya bu kapsamda imzalanan münferit sözleşmelerde franchise veren, mal ve/veya hizmet tedâriki borcunu yerine getirmesine rağmen, franchise alan, sözleşmede belirlenen tarihte veya sürede söz konusu mal ve/veya hizmetin bedelini ödemezse ihtara gerek kalmaksızın temerrüde düşecektir (TTK m. 1530/2). Ek olarak sözleşmede faize ilişkin bir kayıt olmasa dahi franchise veren faize hak kazanacaktır (TTK m. 1530/3). Sözleşmede ödeme tarihi veya süresi belirtilmemişse franchise alan, TTK m. 1530/4 fıkrasında belirtilen sürelerin sonunda temerrüde düşmüş sayılacak ve franchise veren, temerrüt tarihinden itibaren yine faize hak kazanacaktır<sup>96</sup>.

### 1.3.1.2. Dikey İşbirliği

Franchise sözleşmesinin tarafları ortak bir menfaat için bir araya gelirler. Bu menfaat, mal ve/veya hizmetin sürümünün artırılmasıdır<sup>97</sup>. Ancak bu birliktelik, franchise sözleşmesini bir ortaklık sözleşmesine dönüştürmez<sup>98</sup>. Zira taraflar arasında eşitlik değil,

---

95 *Yeniocak*, s. 70.

96 Oysa TBK'ya göre borcun ifa edileceği günün borçlu tarafından kesin olarak bilinmediği veya bilinmesinin gerekmediği hâllerde temerrüt için kural olarak ihtar gerekmektedir (m. 117). Bu hususta bkz. *Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 911; *Feyzioğlu*, Necmeddin Feyzi, Borçlar Hukuku Genel Hükümler C.2, Fakülteler Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1977, s. 238; *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 918; *Ayan*, Serkan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1530. Maddesi Gereğince Borçlunun Temerrüdü, DEÜHFD, C. 12, Özel Sayı, Prof. Dr. Burhan CEYHAN'a Armağan, 2010, s. 753-754; *Atamer*, Yeşim M. / *Okutan Nilsson*, Gül, Para Alacaklısının Geç Ödemelere Karşı Korunmasına İlişkin Yeni TK m. 1530 Düzenlemesi ve Uygulama Alanı, BATİDER, C. XXIX, S. 3, 2013, s. 37.

97 *Topçu*, s. 46; *Kırca*, Franchise, s. 27; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Yeniocak*, s. 98-99; *Şimşek*, s. 116.

98 *Topçu*, s. 46-48; *Kırca*, Franchise, s. 28; *Şimşek*, s. 117. Ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §1, 3.2.3.



altlık-üstlük ilişkisi mevcuttur<sup>99</sup>. Başka bir ifadeyle, franchise veren ile franchise alan arasında dikey (*vertical*) bir işbirliği söz konusudur<sup>100</sup>. Bu nedenle franchise sözleşmeleri, rekabet hukuku bakımından dikey anlaşmalar sınıfına dâhil edilmektedir<sup>101</sup>.

Dikey anlaşma, 2002/2 sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'ne göre, “*üretim veya dağıtım zincirinin farklı seviyelerinde faaliyet gösteren iki ya da daha fazla teşebbüs arasında belirli mal veya hizmetlerin alımı, satımı veya yeniden satımı amacıyla yapılan anlaşma*” şeklinde tanımlanmaktadır<sup>102</sup> (m. 2/1). Ayrıca dikey bir ilişkiden bahsedilebilmesi için tarafların aralarındaki anlaşma uyarınca birbirleriyle rekabet etmemeleri gerekmektedir<sup>103</sup>.

Franchise sözleşmesinde ise taraflar, üretim veya dağıtım zincirinin farklı basamaklarında faaliyet gösterdikleri ve birbirleriyle rekabet hâlinde olmadıkları için aralarında dikey bir işbirliği ilişkisi bulunmaktadır.

99 Keza kâra katılmalı hizmet sözleşmesinin de dikey bir ilişki olması nedeniyle ortaklık sözleşmesine vücut vermeyeceği kabul edilmektedir. Bkz. *Yalman*, Macit / *Taylan*, Erbay, Adi Ortaklık, Olgaç Matbaacılık, Ankara, 1976, s. 30; *Poroy*, Reha / *Tekinalp*, Ünal / *Çamoğlu*, Ersin, Ortaklıklar Hukuku I, Vedat Kitapçılık, 13. Bası, İstanbul, 2014, s. 25; *İmregün*, Oğuz, Kara Ticareti Hukuku Dersleri, Filiz Kitabevi, 13. Bası, İstanbul, 2005, s. 158; *Bahtiyar*, Mehmet, Ortaklıklar Hukuku, Beta Basım Yayım Dağıtım, 13. Bası, İstanbul, 2019, s. 26; *Şener*, Oruç Hami, Adi Ortaklık, Yetkin Yayınları, Ankara, 2008, s. 117; *Akın*, Murat Yusuf, Adi Şirket, Şirketler Hukuku, Sami Karahan (Ed.), Mimoza Yayınları, 2. Baskı, Konya, 2013, s. 41; *Şener*, Oruç Hami, Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 4. Bası, Ankara, 2019, s. 9. Ayrıca bkz. 13. HD, T. 24.11.1980, E. 1980/6387 – K. 1980/6111 (*Şener*, Adi Ortaklık, s. 117).

100 *Gürzumar*, s. 7; *Kırca*, Franchise, s. 27-28; *Bulur*, s. 768; *Eren*, Borçlar Özel, s. 988, N. 3310; *Güçer*, Sülün, Avrupa Topluluğu ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2008, s. 60; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 380; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Ayata*, s. 11; *İrge Erdoğan*, s. 18-19; *Akıncı Albayrak*, s. 10; *Cantürk*, s. 20.

101 *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 103, 104; *Güçer*, s. 97; *Kaya*, A., Acentelik, s. 325, N. 20a; *Şimşek*, s. 65; *Sak*, s. 78.

102 Öğretideki benzer tanımlar için bkz. *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 87; *Colino*, Sandra Marco, Vertical Agreements and Competition Law, Hart Publishing, Oxford, 2010, s. 1; *Şimşek*, s. 64.

103 *Colino*, s. 1.

### 1.3.1.3. Sistem Unsuru

Franchise verenin ticarî başarısını sağlayan yöntemlerin tümü franchise sistemini oluşturmaktadır. Franchise veren, bu yöntemleri içeren sistemi franchise alana kullandırmakla yükümlüdür. Bu sistem; temel olarak pazarlama anlayışı, maddi olmayan mallar ve franchise teşkilatından meydana gelmektedir<sup>104</sup>.

Pazarlama anlayışı; franchise verenin malların ve/veya hizmetlerin teminini, çeşidini, standardını, fiyatlarını belirleme ile işletmenin reklam politikasını, faaliyet bölgelerini, çalışanların kıyafetlerini, taşımacılık konularındaki temel ilkelerini belirlemesidir<sup>105</sup>.

Maddî olmayan mallar ise franchise verenin franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğu fikri ve sınai hakların bütünüdür. Bunlar genellikle mal ve/veya hizmet ya da işletme markası, işletme adı, patent, çalışanların giyecekleri kıyafetler, mal veya hizmetin sunum şekli, faaliyet gösterilen mekânın dekorasyonu, kullanılacak teçhizatlar, teknik bilgi (know-how) olarak karşımıza çıkar<sup>106</sup>.

Franchise teşkilatı, sözleşmenin tarafları arasındaki iç ilişkiyi düzenleyen ilkelerden oluşmaktadır. Tarafların hak ve yükümlülükleri, franchise verenin idari ve mali denetim işlevi, seçilen franchising türü, franchise alanların hangi bölgelerde faaliyet gösterecekleri ve inhisar hakkına sahip olup olmadıkları gibi hususlar franchise teşkilatı kapsamında düzenlenen hususlardır<sup>107</sup>.

---

104 *Ayata*, s. 10; *Şimşek*, s. 100.

105 *Kırca*, Franchise, s. 26; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 116-117; *Eren*, Borçlar Özel, s. 987, N. 3305; *Bulur*, s. 767; *Ayata*, s. 10; *İrge Erdoğan*, s. 17.

106 *Kırca*, Franchise, s. 26-27; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 116-117; *Bulur*, s. 767-768; *Eren*, Borçlar Özel, s. 987, N. 3306; *Ayata*, s. 10-11; *Şimşek*, s. 139 vd.; *İrge Erdoğan*, s. 19-20.

107 *Kırca*, Franchise, s. 27; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 117; *Bulur*, s. 768; *Eren*, Borçlar Özel, s. 987, N. 3307; *Ayata*, s. 11.

#### 1.3.1.4. Ücret

Franchise sözleşmesi karşılıklı borç yükleyen bir sözleşmedir. Franchise alanın bu sözleşmeden doğan asli edim borcu ise franchise verene belirli bir ücret ödemektir. Bu ücretin başlangıçta (giriş ücreti şeklinde) ödenmesi kararlaştırılabileceği gibi, dönemsel (*royalty*) olarak ödenmesi de kararlaştırılabilir<sup>108</sup>. Dönemsel ücret, genellikle işletmenin cirosuna oranla belirlenir ve belirli aralıklarla ödenir<sup>109</sup>. Sözleşme özgürlüğü çerçevesinde bu ücret türlerinden yalnızca biri seçilebileceği gibi, giriş ücreti ile dönemsel ücretin birlikte ödenmesi de kararlaştırılabilir.

Franchise alanın ücret ödeme borcu, genellikle giriş ücreti ve/veya dönemsel ücret gibi doğrudan franchise verene belirli bir meblağ ödeme şeklinde ifa edilmekle birlikte bu borç, istisnai olarak franchise verenden satın alınmakla yükümlü olunan malların fiyatlarına gizlemek suretiyle de somutlaştırılabilir<sup>110</sup>.

### 1.3.2. Benzer Sözleşmelerle Karşılaştırılması

#### 1.3.2.1. Acentelik Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Franchise sözleşmesi, kanunda düzenlenmiş sözleşmelerden en çok acentelik sözleşmesine benzemektedir. Zira bu iki sözleşme türünün birçok ortak yönü bulunmaktadır. Örneğin, her iki sözleşme türü de tacirin ürettiği mal ve/veya hizmetin sürümünü arttırmak gâyesiyle bir bölgede şube açmak ya da pazarlamacıdan

108 *Kırca*, Franchise, s. 31; *Gürzumar*, s. 15; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 117; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 247; *Eren*, Borçlar Özel, s. 987, N. 3309; *Poroy/Yasaman*, s. 274; *Bulur*, s. 768; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Ayata*, s. 101; *Yeniocak*, s. 79; *Şimşek*, s. 104; *İrge Erdoğan*, s. 18; *Akıncı Albayrak*, s. 10.

109 *Gürzumar*, s. 15; *Kırca*, Franchise, s. 31-32, 147; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 117; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 248; *Şua*, 77-78; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Ayata*, s. 13; *Yeniocak*, s. 79; *Şimşek*, s. 104; *İrge Erdoğan*, s. 18; *Akıncı Albayrak*, s. 10; *Cantürk*, s. 26.

110 *Gürzumar*, s. 15; *Kırca*, Franchise, s. 147; *Şua*, s. 77; *Poroy/Yasaman*, s. 274; *Şimşek*, s. 181; *Cantürk*, s. 27.

yararlanmak<sup>111</sup> yerine bağımsız kişilerden yararlanmasına imkân tanıyan sözleşme türleridir. Yine acente ve franchise alan, ticarî faaliyetlerini belirli yer veya bölgede sürdürmektedir<sup>112</sup>. Her iki sözleşme de sürekli borç ilişkisi doğuran, ivazlı sözleşmelerdir. Öte yandan, franchise alan gibi acente de genellikle kendisine ait bir ticarî işletme işlettiği için tacir sıfatını haizdir<sup>113</sup>. Ayrıca gerek acente gerekse franchise alan, faaliyetleri neticesinde müvekkilin işletmesine ya da franchise sistemine yeni müşteriler kazandırmaktadır. Dolayısıyla franchise sözleşmelerine uygun düştüğü ölçüde TTK'nın acentelik kurumuna ilişkin hükümlerinin uygulanabileceği kabul edilmektedir<sup>114</sup>.

Ortak yönleri olmasına karşın, franchise ve acentelik sözleşmelerinin birbirinden ayrılan yönleri de bulunmaktadır. İlk olarak müvekkilinin ad ve hesabına hareket etmesi acenteyi franchise alandan önemli ölçüde ayırmaktadır<sup>115</sup> (TTK m. 102/1). Nitekim acentenin müvekkilini temsil yetkisi bulunurken, franchise alanın franchise vereni temsil etme

111 Tacirin bir bölgede bağımsız bir tacirden yararlanmak yerine şube açması ya da pazarlamacı gibi bağımlı yardımcılarından yararlanması genellikle daha masraflı ve verimsizdir. Bu hususta bkz. **Knacioğlu**, Naci, Acente ve Acentelik Sözleşmesi, Yeni Desen Matbaası, Ankara, 1963, s. 1-2; **Karayalçın**, Yaşar, Ticaret Hukuku I. Giriş-Ticari İşletme, Güzel İstanbul Matbaası, 3. Baskı, Ankara, 1968, s. 513; **Tekinalp**, Gülören, Acenta Sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1972, s. 9-10; **Arkan**, İşletme, s. 214; **Kayıhan**, s. 23; **Topçuoğlu**, Acentelik, s. 1-2; **Kaya**, Arslan (**Ülgen**, Hüseyin / **Helvacı**, Mehmet / **Nomer Ertan**, N. Füsün), Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 6. Bası, İstanbul, 2019, s. 831-832; **Kaya**, A., Acentelik, s. 5, N. 03; **Şener**, Oruç Hami, Ticari İşletme Hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016, s. 349.

112 **Kaya**, M. İ., s. 61.

113 “Acentenin tanımından da anlaşılacağı üzere en önemli unsuru ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya hizmetli gibi tacire bağımlı olmamasıdır. Acente kendi faaliyet düzenini, çalışma saatlerini ve zamanını serbestçe tayin edebiliyorsa bağımsız sayılır. Acente, bağımsızlık ilkesi gereği, kural olarak işletmenin masraflarını ve rizikosunu bizzat taşımalı, kendi personelini kendisi tayin etmeli, kendi firmasına dair antetli kağıtları kullanmalı, kendi ticari defterlerini tutmalı, müşterilerini kendisi seçmeli kısaca kendi ticari işletmesini bağımsız bir tacir sıfatıyla işletmelidir. Bu sebeple müvekkili acenteye faaliyet ve çalışma düzenine dair olarak idari nitelikli emir ve talimat veremez.” Yargıtay 22. HD, T. 24.10.2016, E. 2016/29807 – K. 2016/23725, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 01.03.2019).

114 **Kırca**, Franchise, s. 98-99; **Kaya**, A., Acentelik, s. 285, N. 23b; **Kaya**, M. İ., s. 61; **Ayata**, s. 36; **Şimşek**, s. 113.

115 **Gürzumar**, s. 22; **Kırca**, Franchise, s. 99; **Tekil**, s. 211; **Kayıhan**, s. 76; **Topçuoğlu**, Acentelik, s. 78; **Arkan**, İşletme, s. 223; **Kaya**, A., s. 16, N. 07c; **Bilgili**, s. 81; **Bahtiyar**, İşletme, s. 228; **Ayata**, s. 37; **Yeniocak**, s. 90; **Şimşek**, s. 114; **İrge Erdoğan**, 60-61; **Ayhan/Çağlar/Özdamar**, s. 538; **Sak**, s. 112; **Cantürk**, s. 30. EREN'e göre acente, kendi adına, müvekkili hesabına faaliyet göstermektedir (**Eren**, Borçlar Özel, s. 993, N. 3326).

yetkisi yoktur<sup>116</sup>. Ayrıca kanunla acenteye aracılık ettiği veya bizzat akdettiği sözleşmelerle ilgili hakkı koruyan beyanları müvekkil adına yapma ve bunları kabul yetkisi ile müvekkili adına dava açma ve açılan davada müvekkilini temsil etme yetkisi verilmiştir (TTK m. 105/1-2). Ancak franchise alanın böyle bir yetkisi bulunmamaktadır.

Diğer taraftan acentenin asıl gelirini, aracılık veya müvekkil ad ve hesabına yaptığı işlemler için müvekkilden aldığı komisyon ücreti (*provizyon*) teşkil etmektedir<sup>117</sup>. Oysa franchise verenin, franchise alana herhangi bir ücret ödeme yükümlülüğü yoktur. Franchise alan, kazancını franchise verenden aldığı mal ve/veya hizmeti tekrar satmak suretiyle aradaki farktan elde etmektedir<sup>118</sup>. Diğer taraftan, franchise sözleşmesinden farklı olarak acentenin müvekkiline giriş ücreti ya da dönemsel ücret (*royalty*) ödemesi, acentelik sözleşmesinin unsurlarından biri değildir<sup>119</sup>.

Hem franchise alan hem de acente faaliyetlerini bağımsız şekilde yürütmekle beraber, her ikisi de belirli ölçülerde talimatlara uymakla yükümlüdürler. Ancak talimatlara uyma yükümlülüğünün seviyesi birbirinden farklıdır. Müvekkil, acenteye çalışma saatleri, çalışma şartları ya da acentenin kendi işletmesini nasıl organize edeceği ile ilgili idarî talimatlar veremez<sup>120</sup>. Buna karşın acente, işletmenin ticarî politikasına, ödeme şartlarına,

116 *Bilgili*, s. 81; *Kaya*, M. İ., s. 62; *Sak*, s. 112.

117 *Arık*, K. Fikret, Acentecilik Sözleşmesi (Yeni İsviçre Tasarısına Göre), Adalet Dergisi, Yıl: 39, S. 5, 1948, s. 526; *Arık*, K. Fikret, Acentecilik Bağıtı, Yeni Cezaevi Basımevi, Ankara, 1948, s. 22-23; *Göktürk*, Akdin Nevileri, s. 544; *Arslanlı*, Halil, Kara Ticareti Hukuku Dersleri, Umumî Hükümler, Fakülteler Matbaası, 3. Bası, İstanbul, 1960, s. 185; *Karayalçın*, İşletme, s. 525; *Kınacıoğlu*, s. 57; *İmregün*, Oğuz, Kara Ticareti, s. 134; *İmregün*, Oğuz, Ticaret Hukukunun Genel İlkeleri, Filiz Kitabevi, 4. Bası, İstanbul, 2004, s. 168; *Hatemi (Serozan/Arpacı)*, s. 469-470; *Kayıhan*, s. 129; *Bilgili*, s. 81; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 857; *Arkan*, İşletme, s. 221; *Kaya*, A., Acentelik, s. 140; *Kaya*, M. İ., s. 186-187; *Şimşek*, s. 114.

118 *Kırca*, Franchise, s. 25; *Tekil*, s. 211; *Kayıhan*, s. 76; *Arkan*, İşletme, s. 223; *Bilgili*, s. 81; *Kaya*, M. İ., s. 62; *Yağcı*, s. 38; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228; *Ayata*, s. 37; *Şimşek*, s. 115; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Sak*, s. 112; *Cantürk*, s. 132.

119 Ancak sözleşme özgürlüğü çerçevesinde acentenin çeşitli iktisadî gerekçelerle müvekkile giriş ücreti ödemesi kararlaştırılabilir. Bu hususta bkz. *Uzunaltı*, Sevilay, Acentelik ve Giriş Bedeli, Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi, C.8, Özel Sayı, Prof. Dr. Aydın Zevkliler'e Armağan, C. III, 2013, s. 2986; *Şener*, İşletme, s. 352-353.

120 *Arkan*, İşletme, s.225; *Kayıhan*, s. 105; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 855; *Kaya*, A., Acentelik, s. 128, N. 07; *Kaya*, M. İ., s. 121-122; *Şener*, İşletme, s. 362; *Şimşek*, s. 115.

kurulacak sözleşmenin içeriğine, müşterilere ilişkin somut talimatlara uymakla yükümlüdür<sup>121</sup>. Franchise alan ise franchise verenin daha önce denenmiş ve ticarî başarı getiren teşkilatına dâhil olduğu için, isim ve marka hakkına zarar verecek davranışlardan kaçınmalıdır. İsim ve marka hakkı gibi maddî olmayan unsurların değerinin çoğu zaman maddî unsurların değerini aştığı göz önüne alındığında, franchise verenin çalışanların kıyafetleri, çalışma saatleri, işletmenin düzeni, çalışanların eğitimi gibi birçok konuda talimat verebileceği ve franchise alanın bu talimatlara uymakla yükümlü olduğu kabul edilmektedir<sup>122</sup>. Oysa acente, müvekkilinin bu tür idarî talimatlarına uymakla yükümlü değildir<sup>123</sup>. Bundan dolayı franchise alanın bağımsızlığı, acenteye göre oldukça sınırlıdır<sup>124</sup>.

Acenteye verilebilecek talimatların sınırlı olmasıyla bağlantı olarak müvekkilin acenteyi destekleme yükümlülüğünün<sup>125</sup> de sınırlı olduğu sonucuna ulaşılabilir. Örneğin, müvekkil acentenin faaliyetlerini yürüteceği taşınmazın kiralanması ya da personelinin eğitimi gibi hususlarda acenteye yardımcı olmak zorunda değildir. Oysa franchise veren, franchise alanı bu hususlarda desteklemekle yükümlüdür<sup>126</sup>. Dolayısıyla acentelik sözleşmesinde taraflar arasındaki işbirliği düzeyi, franchise sözleşmesine oranla oldukça zayıftır<sup>127</sup>.

121 *Arkan*, İşletme, s. 225; *Kayıhan*, s. 105; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 855; *Kaya*, A., Acentelik, s. 128, N. 07; *Kaya*, M. İ., s. 122-123; *Şener*, İşletme, s. 362; *Şimşek*, s. 115.

122 *Kırca*, Franchise, s. 100; *Kayıhan*, s. 76-77; *Kaya*, M. İ., s. 63; *Şimşek*, s. 115.

123 *Arkan*, İşletme, s. 225; *Kayıhan*, s. 105; *Kaya*, A., Acentelik, s. 128, N. 07; *Kaya*, M. İ., s. 121; *Şener*, İşletme, s. 362. Aynı yönde bkz. “*Bu sebeple müvekkili acenteye faaliyet ve çalışma düzenine dair olarak idari nitelikli emir ve talimat veremez.*” Yargıtay 22. HD, T. 24.10.2016, E. 2016/29807 – K. 2016/23725, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 04.03.2019).

124 *Sak*, s. 114; Aksi yönde bkz. *Topçu*, s. 49.

125 Müvekkilin acenteyi destekleme yükümlülüğü hakkında bkz. *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 528-529; *Kaya*, A., Acentelik, s. 194-196, N. 02-04; *Kayıhan*, s. 198 vd.; *Kaya*, M. İ., s. 307-308.

126 Franchise verenin franchise alanı destekleme yükümlülüğü hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §1, 4.1.3.

127 *Kırca*, Franchise, s. 100; *Kayıhan*, s. 77; *Kaya*, M. İ., s. 63; *Yeniocak*, s. 90; *İrge Erdoğan*, s. 61.

Franchise sözleşmesinden farklı olarak acentenin marka, işletme adı, teknik bilgi gibi müvekkilin sahip olduğu maddî olmayan malları kullanma hak veya yükümlülüğü bulunmamaktadır<sup>128</sup>. Gerçekten franchise alan, maddî olmayan bu malları kullandığı için franchise verenin bir şubesi gibi algılanırken, acentenin çoğunlukla müvekkilden ayrı bir işletme işlettiği kolaylıkla anlaşılabilir.

Son olarak acentelik sözleşmesinin geçerliliği bazı hâllerde yazılı şekil şartına bağlanmıştır. Acenteye sözleşme yapma yetkisi verilecekse bu yetkinin yazılı olarak verilmesi ve ticaret siciline tescil ve ilân edilmesi gerekmektedir (TTK m. 107). Ayrıca acente, aksi yazılı şekilde kararlaştırılmadıkça tekel hakkına sahiptir (TTK m. 104). Franchise sözleşmesi ise kanunda düzenlenmeyen isimsiz bir sözleşme olması nedeniyle şekil şartına tâbi değildir.

### 1.3.2.2. Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Tek satıcılık sözleşmesi, sağlayıcı ile tek satıcı arasında, sağlayıcının malların tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekel olarak satmak üzere yalnızca tek satıcıya göndermeyi, tek satıcının ise, karşılığında sözleşme konusu malları kendi ad ve hesabına satarak bunların sürümünü arttırmayı taahhüt ettiği, sürekli borç ilişkisi doğuran bir çerçeve sözleşmedir<sup>129</sup>.

128 *Topçu*, s. 50; *Tekil*, s. 211; *Kırca*, Franchise, s. 99-100; *Kayhan*, s. 76; *Kaya*, M. İ., s. 64; *Yağcı*, s. 39; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228; *Ayata*, s. 38; *Şimşek*, s. 114; *İrge Erdoğan*, s. 61; *Cantürk*, s. 31.

129 *Karayalçın*, İşletme, s. 524, dn. 22; *Karayalçın*, Yaşar, Özel Hukukta Meseleler ve Görüşler, AÜHF Yayınları, Ankara, 1975, s. 89; *İşgüzar*, Hasan, Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayımlarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989, s. 14;; *Tandoğan*, Haluk, Tek Satıcılık Sözleşmesi, BATİDER, C. XI, S. 4, 1982, s. 1; *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 55; *Tekil*, s. 210; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 18-19; *Demir Gökyayla*, Cemile, Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2013, s. 7; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 51; *Yeşiltepe*, Salih Önder, Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi, MÜHF-HAD, C. 13, S. 1-2, 2007, s. 171; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1040, N. 3497; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 536; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 24; *Gümüş*, s. 9; *Yeniocak*, s. 92; *Şimşek*, s. 108 *Arslandoğan*, s.88; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 23-24; Ayrıca bkz. Yargıtay 11. HD, T. 01.03.1991, E. 1991/171 – K. 1991/1406; Yargıtay 11. HD, T. 25.06.1992, E.

Franchise sözleşmesine en çok benzeyen sözleşme tipi, tek satıcılık sözleşmesidir<sup>130</sup>. Bu sözleşme de franchise sözleşmesi gibi kanunda düzenlenmeyen, kendine özgü bir sözleşmedir<sup>131</sup>. Dolayısıyla tek satıcılık sözleşmesin geçerliliği de herhangi bir şekil şartına bağlı değildir. Gerek franchise alan gerekse tek satıcı, ticarî faaliyetini kendi ad ve hesabına yürütmekte olup hukukî bağımsızlığını korumaktadır. Her iki sözleşmenin de amacı, bağımsız yardımcılarından yararlanılarak belirli bir yer veya bölgede mal ve/veya hizmetin sürümünün arttırılmasıdır. Franchise sözleşmesi gibi tek satıcılık sözleşmesi de çerçeve niteliğini haiz, sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir<sup>132</sup>. Öte yandan, benzer şekilde tek satıcı, faaliyetleri sonucunda sağlayıcının müşteri çevresini genişletme olanağına sahiptir.

Birçok ortak yönü olmakla birlikte, tek satıcılık sözleşmesinin franchise sözleşmesinden ayrılan yönleri bulunmaktadır. Aralarındaki en önemli farklılık, franchise sözleşmesinin asli unsurlarından biri olan franchise sistemidir<sup>133</sup>. Gerçekten franchise alanın, franchise

---

1990/8223 – K. 1992/7964; HGK, T. 23.11.2011, E. 2011/11-552 – K. 2011/686; 19. HD, T. 28.09.2016, E. 2016/5707 – K. 2016/12723, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 20.05.2019).

130 *Gürzumar*, s. 24; *Kırca*, Franchise, s. 90; *Tekil*, s. 211; *Eren*, Borçlar Özel, s. 991, N. 3323; *Bulur*, s. 770; *Ayata*, s. 33; *Yeniocak*, s. 93; *İrge Erdoğan*, s. 63; *Cantürk*, s. 31.

131 *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 50-51; *Feyzioğlu*, Genel C. I, s. 246; *İşgüzar*, s. 36; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 13; *Akyol*, I. Fasikül, s. 19; *Tandoğan*, C.I/1, s. 39; *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 55; *İnan*, T. Nurkut, Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler, BATİDER, C. XVII, S. 2, 1993, s. 57; *Erdem*, Ercüment, Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp'e Armağan, C.1, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2003, s. 93; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 16 vd.; *Demir Gökyayla*, s. 31; *Yeşiltepe*, s. 169; *Bulur*, s. 759; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1045, N. 3512; *Erdem*, H. Ercüment, Türk ve İsviçre Hukuklarında Denkleştirme Talebi, Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Makaleler (2009-2016), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, s. 5; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, 899-900; *Altınok Ormancı*, Pınar, Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine Düşünceler, AÜHFD, C. 58, S. 3, 2009, s. 475-476; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 24; *Gümüş*, s. 9; *Kaya*, M. İ., s. 55; *Yeniocak*, s. 93; *İrge Erdoğan*, s. 63; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 25.

132 *Karayalçın*, Meseleler, s. 96; *Feyzioğlu*, Genel C. I, s. 246-247; *İşgüzar*, s. 14, 65-66; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 5; *Tandoğan*, C.I/1, s. 32; *Topçu*, s. 44; *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 55; *İnan*, T. N., s. 58; *Gürzumar*, s. 24; *Kırca*, Franchise, s. 89; *Tekil*, s. 210; *Kayhan*, s. 74; *Erdem*, Tek Satıcılık, s. 95; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 19; *Demir Gökyayla*, s. 20-21; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 58; *Arkan*, İşletme, s. 222; *Bulur*, s. 757; *Erdem*, Türk-İsviçre, s. 6; *Bilgili*, s. 80; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 899-900; *Kaya*, A., Acentelik, s. 16, N. 07b; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1043, N. 3505-3507; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 24-25; *Ayata*, s. 33; *Yeniocak*, s. 92; *İrge Erdoğan*, s. 63; *Antalya*, C. V/1,1, s. 230, N. 875.

133 *Kırca*, Franchise, s. 91; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 210; *Yeniocak*, s. 94; *Şimşek*, s. 109.



veren tarafından belirlenen ve sürekli geliştirilen pazarlama anlayışına uyma ve teknik bilgi ile diğer maddî olmayan hakları kullanma yükümlülüğü, tek satıcılık sözleşmesine yabancı unsurlardır<sup>134</sup>.

Franchise alan gibi, tek satıcı da sağlayıcının talimatlarına uymakla yükümlüdür<sup>135</sup>. Ancak franchise sözleşmesinin aksine bu yükümlülük oldukça sınırlıdır. Zira sağlayıcının; tek satıcıya satış teşkilatı, reklam faaliyeti, müşteri hizmetleri ve bazen de malların satış fiyatları hakkında talimatlar verebilmesine karşın, idarî nitelikte talimatlar vermesi olanaklı değildir<sup>136</sup>. Bu bağlamda, tek satıcı franchise alana göre daha bağımsızdır.

Franchise sözleşmesinde franchise veren tarafından franchise alanın sürekli şekilde korunması ve desteklenmesi, sözleşmenin asli edim borçlarından biridir. Buna karşılık, tek satıcılık sözleşmesinde bu yükümlülük bir yan edim borcu olup, franchise sözleşmesine kıyasla dar kapsamlıdır<sup>137</sup>.

Tek satıcılık sözleşmesinin franchise sözleşmesinden ayrılan bir diğer yönü sözleşmenin konusudur. Nitekim tek satıcılık sözleşmesinde sürümü yapılacak şey yalnızca mal olabilmektedir. Oysa franchise sözleşmesinde hem malların hem de hizmetin sürümü yapılabilmektedir<sup>138</sup>.

134 *Gürzumar*, s. 24-25; *Kırca*, Franchise, s. 91; *Tekil*, s. 211; *Eren*, Borçlar Özel, s. 991-992, N. 3323; *Bulur*, s. 771; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 388; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 25.

135 *İşgüzar*, s. 98 vd.; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 19-20; *Tandoğan*, C.I/1, s. 45-46; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 21; *Demir Gökyayla*, s. 144 vd.; *Poroy/Yasaman*, s. 278; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1049, N. 3525; *Bulur*, s. 772; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 27; *Şimşek*, s. 111; *İrge Erdoğan*, s. 63.

136 *İşgüzar*, s. 99; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 20; *Kırca*, Franchise, s. 93; *Tandoğan*, C.I/1, s. 46; *Demir Gökyayla*, s. 145; *Bulur*, s. 772; *Şimşek*, s. 111; *İrge Erdoğan*, s. 63-64.

137 *Kırca*, Franchise, s. 94; *Bulur*, s. 773; *Ayata*, s. 36; *Şimşek*, s. 111.

138 *Şoğur*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 92; *Bulur*, s. 772; *Ayata*, s. 35; *Şimşek*, s. 110; *İrge Erdoğan* 64; *Cantürk*, s. 32.

Tekel hakkı tanınması, franchise sözleşmesinin zorunlu unsurlarından biri değildir<sup>139</sup>. Franchise sözleşmesinde tekel hakkının varlığından bahsedilebilmesi için, bunun açıkça kararlaştırılması veya sözleşmenin yorumundan böyle bir sonucun çıkması gerekmektedir<sup>140</sup>. Ancak tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcının belirli bir yer veya bölgede yalnız tek satıcıya mal göndermesi, buna karşılık tek satıcının bu malları sadece sağlayıcıdan temin etmesi sözleşmenin zorunlu unsurudur<sup>141</sup>.

Franchise sözleşmesinde franchise alan tarafından giriş ücreti ve dönemsel ücret ödenmesine rağmen, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının böyle bir yükümlülüğü bulunmamaktadır<sup>142</sup>. Ancak kanaatimize göre, sözleşme özgürlüğü çerçevesinde tek satıcının da satış teşkilatına dâhil olmak amacıyla sağlayıcıya belirli bir giriş ücreti ödemesi kararlaştırılabilir.

### 1.3.2.3. Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Türk Borçlar Kanunu'nda adi ortaklık sözleşmesi, “iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşme” olarak tanımlanmaktadır (TBK m. 620/1). Tanıma göre, adi ortaklık sözleşmesinden

139 Tekel hakkı tanınmasının franchise sözleşmesi açısından zorunlu bir unsur olduğu yönünde bkz. *Akyol*, 1. Fasikül, s. 44; *Kırca*, Franchise, s. 144, dn. 827’de anılan yazarlar; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228.

140 *Gürzumar*, s. 15, 117-118; *Kırca*, Franchise, s. 92-93, 144; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 120; *Topçuoğlu*, Metin, İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, Rekabet Dergisi, S. 18, 2004, s. 29-30; *Kaya*, A., Acentelik, s. 284, N. 23; *Yeniocak*, s. 72, 86, 94; *Şimşek*, s. 112, 172-173; *Arslandoğan*, s. 92; *İrge Erdoğan*, s. 35, 64; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Yusufoğlu*, s. 164; *Cantürk*, s. 29-30. AKINCI ALBAYRAK, yalnızca sözleşmede tekel hakkı öngörülmediğinin açıkça kararlaştırılması hâlinde franchise alanın bu hakkının olmayacağını, diğer hâllerde dürüstlük kuralı gereği franchise alanın inhisar hakkına sahip olduğunu ileri sürmektedir (*Akıncı Albayrak*, s. 48-49).

141 *İşgüzar*, s. 16, 96; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 2 vd.; *Akyol*, 1. Fasikül, s. 18; *Tandoğan*, C.I/1, s. 28; *İnan*, T. N., s. 58; *Kırca*, Franchise, s. 92; *Erdem*, Tek Satıcılık, s. 94-95; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 19; *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 28; *Demir Gökyayla*, s. 18; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 78; *Poroy/Yasaman*, s. 276; *Erdem*, Türk-İsviçre, s. 6; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1042-1043, N. 3504; *Yeşiltepe*, s. 176; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 901; *Bulur*, s. 758; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 25-26; *Yeniocak*, s. 94; *Şimşek*, s. 112; *Arslandoğan*, s. 92; *İrge Erdoğan*, s. 64; *Sak*, s. 177; *Cantürk*, s. 32.

142 *Gürzumar*, s. 25; *Kırca*, Franchise, s. 92; *Bulur*, s. 771-772; *Şimşek*, s. 112; *İrge Erdoğan*, s. 64.

bahsedilmek için en az iki kişinin (*kişi unsuru*) ortak bir amaca erişmek için (*ortak amaç unsuru*) emek ve mallarını (*sermaye unsuru*) birleştirme konusunda anlaşmaları (*sözleşme unsuru*) gerekmektedir. Bu unsurlar dikkate alındığında franchise sözleşmesinin, bir tür adi ortaklık sözleşmesi olduğu düşünülebilir. Zira franchise sözleşmesinde biri franchise alan ve diğeri franchise veren olmak üzere iki kişi, mal ve/veya hizmetlerin sürümünü arttırma ortak amacıyla emek ve sermayelerini bir araya getirmektedirler<sup>143</sup>. Gerçekten franchise veren, ticarî başarısını sağlayan maddî ve maddî olmayan varlıklarını sermaye olarak ortaya koyarken, franchise alan ise emek ve nakdî sermayesini getirmektedir. Dolayısıyla franchise sözleşmesinin bir tür ortaklık sözleşmesi olduğu kanısına varılabilir. Fakat adi ortaklık sözleşmesi tüm esaslı unsurları ile kanunda düzenlenmiş, isimli bir sözleşmedir (TBK m. 620-645). Bir başka deyişle, adi ortaklık sözleşmesini TBK m. 620'den ibaret saymak yerinde olmaz. Bazı ortak yanları olmakla birlikte, franchise sözleşmesi adi ortaklık sözleşmesinden önemli ölçüde ayrılmaktadır.

Öğretide hâkim olan görüşe göre, bir ortaklık sözleşmesinden bahsedilebilmesi için kişi, sermaye, ortak amaç ve sözleşme unsurlarının yanı sıra “aktif katılım” ya da “faal iştirak” (*affectio societatis*) unsurunun da bulunması gerekmektedir<sup>144</sup>. Aktif katılım unsuru

143 Franchise sözleşmesinde ortak bir amaç olmadığı görüşü için bkz. **Eren**, Borçlar Özel, s. 993, N. 3325. Kanımızca franchise sözleşmesinde tarafların ortak bir amacı olmakla beraber, aralarında bir kader birliği bulunmamaktadır. Nitekim adi ortaklık sözleşmesinde ortakların birinin zarara katılmayacağına ilişkin kayıtlar kural olarak geçersizdir. Oysa franchise veren ve franchise alan birbirlerinin zararına katılmamaktadırlar. Bu bağlamda, öğretide taraflar arasında kader birliğinin olmaması nedeniyle TBK m. 620/1 anlamında gerçek bir ortak amaçtan söz edilemeyeceği ifade edilmektedir. Bu hususta bkz. **Kırca**, Franchise, s. 67-68; **Yeniocak**, s. 100.

144 **Arslanlı**, Halil, Kollektif ve Komandit Şirketler, Fakülteler Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1960, s. 58; **Domanıç**, Hayri, Ticaret Hukuku Dersleri Adi-Kollektif ve Komandit Şirketler, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1965, s. 6-7; **Mimaroğlu**, Sait Kemal, Ticaret Hukuku İkinci Cilt, İşletme Hukuku, Ticaret Ortaklıkları Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1972, s. 57-58; **Poroy/Tekinalp/Çamoğlu**, s. 25; **İmregün**, Kara Ticareti, s. 156; **Yongalık**, Aynur, Adi Şirkette Sermaye Payı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1991, s. 12; **Pulaşlı**, Hasan, Şirketler Hukuku Şerhi, C.1, Adalet Yayınevi, 3. Baskı, Ankara, 2018, s. 36, N. 43; **Bahtiyar**, Ortaklıklar, s. 22-23; **Pulaşlı**, Hasan, Şirketler Hukuku Genel Esaslar, Adalet Yayınevi, 5. Baskı, Ankara, 2017, s. 22, N. 30-31; **Yavuz/Acar/Özen**, s. 882; **Moroğlu**, Erdoğan, Adi Şirkete Dair, Makaleler, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010, s. 762; **Şener**, Adi Ortaklık, s. 116 vd.; **Şener**, Ortaklıklar, s. 8-9; **Akın**, M. Y., s. 41-42; **Bilgili**, Fatih / **Demirkapı**, Ertan, Şirketler Hukuku, Dora Basım-Yayın Dağıtım, Bursa, 2013, s. 7-8, 25; **Eren**, Borçlar Özel, s. 845, N. 2868;

uyarınca, ortakların müşterek amaca ulaşmaları için aralarında atlık-üstlük ilişkisi olmaksızın eşitlik üzere çaba göstermeleri gerekmektedir<sup>145</sup>. Başka bir anlatımla, ortakların eşitlik üzere bir araya geldiği ortaklık sözleşmesi, yatay (*horizantal*) bir işbirliği ilişkisidir. Oysa tarafların farklı ekonomik basamakta olmaları sebebiyle franchise sözleşmesinde bir dikey ilişki söz konusudur<sup>146</sup>. Gerçekten, franchise sözleşmesinde franchise verenin talimat verme hakkı bulunurken, adi ortaklık sözleşmesinde ortakların birbirlerine talimat vermeleri sözleşmenin niteliğiyle bağdaşmamaktadır.

Taraflar arasında atlık-üstlük ilişkisi bulunan dikey sözleşme ilişkilerinde aktif katılım unsuru bulunmadığı için bunlar, ortaklık sözleşmesi olarak nitelendirilmemektedir. Nitekim kâra katılmalı hizmet sözleşmesinin bir ortaklık ilişkisine vücut vermeyeceği kabul edilmektedir<sup>147</sup>. Aynı gerekçeyle dikey işbirliği ilişkisi olan franchise sözleşmesinin de bir ortaklık sözleşmesi olduğundan bahsedilemez.

Aktif katılım unsurunun eksikliğinin bir diğer sonucu da franchise sözleşmesinin karşılıklı borç yükleyen bir sözleşme olmasıdır. Gerçekten, dikey işbirliğinin söz konusu olduğu sözleşmelerde edimler, birbirinin karşılığını oluşturmaktadır. Keza franchise sözleşmesi gibi kâra katılmalı hizmet sözleşmesinde de dikey bir işbirliği olduğu için her iki sözleşme de karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerdir. Oysa ortaklık sözleşmelerinde edimler karşılıklı değil ortak bir amaca yöneliktir<sup>148</sup>. Bundan dolayı, karşılıklı borç

---

*Aydoğdu/Kahveci*, s. 854-855; *Sak*, s. 129-130. Affectio societatis unsurunun ortaklık sözleşmesinin asli unsurları arasında yer almadığı görüşü için bkz. *Karayalçın*, Yaşar, Ticaret Hukuku, II. Şirketler Hukuku, Sevinç Matbaası, 2. Baskı, Ankara, 1973, s. 62.

145 *Mimaroğlu*, Ortaklıklar, s. 57; *Pulaşlı*, Şerh, s. 36, N. 43; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 22; *Pulaşlı*, Genel Esaslar, s. 22, N. 30; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 882; *Şener*, Adi Ortaklık, s. 116-117; *Şener*, Ortaklıklar, s. 8; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 855.

146 Bu hususta bkz. yukarı §1, 3.1.2.

147 *Yalman/Taylan*, s. 30; *Poroy/Tekinalp/Çamoğlu*, s. 25; *İmregün*, Kara Ticareti, s. 158; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 433-434; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 26; *Moroğlu*, Adi Şirket, s. 762; *Şener*, Ortaklıklar, s. 9; *Akın*, M. Y., s. 41. Ayrıca bkz. 13. HD, T. 24.11.1980, E. 1980/6387 – K. 1980/6111 (*Şener*, Adi Ortaklık, s. 117).

148 *Hırş*, E., Ticaret Hukuku Dersleri, İsmail Akgün Matbaası, 3. Bası, İstanbul, 1948, s. 184-185; *Göktürk*, Akdin Nevileri, s. 673; *Arsanlı*, Kollektif Şirket, s. 39; *Bilge*, N., s. 442; *Yalman/Taylan*, s. 19; *Poroy/Tekinalp/Çamoğlu*, s. 22-23; *İmregün*, Kara Ticareti, s. 154-155; *Akyol*, 1. Fasikül, s. 3; *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 577; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 17; *Pulaşlı*, Genel Esaslar, s. 13, N. 7a;

yükleyen sözleşmeler hakkında TBK’da öngörülen düzenlemelerin (TBK m. 97 vd.; 123-126) franchise sözleşmelerine uygulanması mümkün olmakla birlikte, bunların adi ortaklık sözleşmelerine doğrudan uygulanması kural olarak mümkün değildir<sup>149</sup>.

Adi ortaklık sözleşmesinde ortakların sermaye olarak getirilen malvarlığı üzerinde, aksi kararlaştırılmadıkça elbirliği (iştirak hâlinde) mülkiyeti söz konusudur (TBK m. 638/1). Öte yandan, ortaklar elde edilen gelire de elbirliğiyle malik olup, bir düzenleme yoksa bu gelirin eşit olarak paylaşılması gerekmektedir. Buna karşılık, franchise sözleşmesinde tarafların ortaya koydukları sermayelerin mülkiyeti kendilerinde kalmakta, yalnızca franchise verenin ticarî başarısını sağlayan unsurların kullanım hakları devredilmektedir. Diğer bir anlatımla, franchise sözleşmesinde gerçek anlamda ortak bir sermayenin varlığından bahsedilemez<sup>150</sup>. Ayrıca taraflar, elde ettikleri geliri birbiriyle paylaşmamaktadır. Kanımızca, franchise alan tarafından franchise verene ödenen dönemsel ücret, bu anlamda bir gelir paylaşımı olarak nitelendirilemeyecektir.

Adi ortaklığın zarar etmesi hâlinde, ortakların tümünün zarara katılması gerekmektedir (TBK m.623). Oysa franchise sözleşmesinde kâr da zarar da bireyseldir. Diğer bir deyişle, sözleşmenin bir tarafı zarar ederken, diğeri kâr edebilmektedir. Franchise alanın zarar etmesi, franchise verenin bu zarara katılmasını gerektirmez. Zira iki taraf da ticarî faaliyetini kendi ad ve hesabına yürütmektedir.

---

*Moroğlu*, Adi Şirket, s. 758; *Şener*, Ortaklıklar, s. 4; *Akın*, M. Y., s. 33; *Bilgili/Demirkapı*, Şirketler, s. 3-4; *Eren*, Borçlar Özel, s. 855-856, N. 2891; *Sak*, s. 129. KILIÇOĞLU, hâkim görüşün aksine adi ortaklık sözleşmesinin tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme olduğunu ve bu yüzden TBK’nın 97, 123-126. maddelerinin uygulanabileceğini ileri sürmektedir (*Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 727).

149 *Bilge*, N., s. 445; *Yalman/Taylan*, s. 19-20; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 17; *Moroğlu*, Adi Şirket, s. 758-759; *Şener*, Ortaklıklar, s. 4-5; *Akın*, M. Y., s. 33-34; *Bilgili/Demirkapı*, Şirketler, s. 4. Aksi yönde bkz. *Mimaroglu*, Ortaklıklar, s. 54; *Poroy/Tekinalp/Çamoğlu*, s. 23.

150 *Şimşek*, s. 118.

Adi ortaklığın tüzel kişiliği olmadığı için ortaklar, şirket borçlardan dolayı birinci dereceden, müteselsil ve tüm malvarlıkları ile sınırsız sorumludur<sup>151</sup> (TBK m. 638/3). Franchise sözleşmesinde ise taraflar kendi ad ve hesaplarına hareket ettikleri için müteselsil borçluluk söz konusu değildir. Zira burada birlikte borçluluk yoktur. Diğer taraftan, tüzel kişiliği haiz olmadığından adi ortaklığın iflâsı da istenemez. Ancak adi ortaklık, bir ticarî işletme işletiyorsa ortaklığın borçlarından dolayı TTK m. 12 uyarınca her bir ortak ayrı ayrı iflâsa tâbidir. Franchise sözleşmesinde ise, taraflardan her biri yalnızca kendi borcundan dolayı iflâs edebilir. Öte yandan, adi ortaklık sözleşmesinde ortaklardan birinin iflâsı, sözleşmenin kendiliğinden sona ermesi sonucunu doğurur iken, franchise sözleşmesinde taraflardan biri hakkında iflâs kararının verilmiş olmasının sözleşmeyi sona erdirmeyeceğini düşünüyoruz<sup>152</sup>.

Bütün ortakların adi ortaklığı yönetme hakkı bulunmaktadır (TBK m. 625). Gerçi ortaklar tarafından alınacak bir kararla yönetim hakkı bir veya birkaç ortağa ya da üçüncü bir kişiye bırakılabilmektedir (TBK m 625/1). Ancak bu hâlde dahi yöneticiler, yalnızca olağan işleri yapmaya yetkilidir. Olağan dışı işlerde ortakların oybirliği gerekmektedir (TBK m. 625/3). Franchise sözleşmesinde ise franchise alanın yönetim hakkı bulunmamaktadır. Adi ortaklık sözleşmesinde ortakların her birinin ortaklığı denetleme hakkı olmakla beraber, franchise alanın denetim hakkı yoktur. Adi ortaklıkta, ortaklığa yeni birinin alınması bütün ortakların rızasına bağlıdır (TBK m.632). Oysa franchise verenin yeni biriyle franchise sözleşmesi yapmasına –sisteme yeni bir franchise alanın katılmasına- diğer franchise alanlar kural olarak müdahale edememektedir. Ancak bir bölgede tekel hakkına sahip franchise alanın tekel bölgesi için franchise veren tarafından bir başka kişiye imtiyaz hakkı tanınması işlemine, franchise alanın sözleşmeye aykırılık iddiasıyla itiraz etmesi mümkündür. O hâlde, yönetim ve denetim hakları yalnızca

---

151 *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 586; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 42; *Şener*, Ortaklıklar, s. 83 vd.; *Akın*, M. Y., s. 94 vd.; *Bilgili/Demirkapı*, Şirketler, s. 41; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 862; *Dalcı Özdoğan*, Nurcihan, Müteselsil Sorumluluk, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2015, s. 65.

152 Ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §2, 2.1.2.4.

franchise verene ait olmakla birlikte bu hakların sınırını dürüstlük kuralı (TMK m. 2) ve sözleşme hükümleri belirlemektedir.

Adi ortaklık sözleşmesi açısından şekil şartı öngörülmemiştir (TBK m. 12). Devri kanunen özel şekillere tâbi mal veya hakların ortaklığa sermaye olarak getirilmesi hâlinde ise tüm sözleşmenin değil sadece sermaye maddesinin kanunî şekle uygun olarak yapılması yeterlidir<sup>153</sup>. Benzer şekilde, devri kanunen şekle tâbi bir mal veya hakkın franchise sözleşmesine konu olması hâlinde kanunî şekle uyulmaması sözleşmenin geçerliliği etkilememektedir<sup>154</sup>.

Adi ortaklık temeline dayanan sözleşmeler genellikle<sup>155</sup> tek bir iş için kurulduklarından geçici (arızî) nitelik taşımaktadırlar<sup>156</sup>. Bu nedenle, adi ortaklık sözleşmesinde ortak amacın gerçekleşmesi ya da bu amacın imkânsız hâle gelmesi sözleşmeyi sona erdirmektedir (TBK m. 639/1). Buna karşılık, franchise sözleşmesinde amacın gerçekleşmesi sözleşmeyi sona erdirmez. Zira bu sözleşmede amaç, bir ticarî işletme işletilerek mal ve/veya hizmetin sürümünün yapılması ve bu yolla devamlı surette gelir elde edilmesidir. Diğer bir ifadeyle, amacın bir defa gerçekleşmiş olması franchise sözleşmesinden beklenen menfaatin sona ereceği anlamına gelmemektedir.

---

153 *Yalman/Taylan*, s. 49-50, 280; *Yongalık*, s. 8-9; *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 582; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 32; *Şener*, Adi Ortaklık, s. 25; *Şener*, Ortaklıklar, s. 5; *Pulaşlı*, Genel Esaslar, s. 15, dn. 5a; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 856. Aksi yönde bkz. *Bilge*, N., s. 449-450; *Karayalçın*, Şirketler, s. 68-69; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 884; *Akın*, M. Y., s. 33; *Bilgili/Demirkapı*, Şirketler, s. 22; *Eren*, Borçlar Özel, s. 849-850, N. 2880.

154 Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 2.3. Aynı yönde bkz. 19. HD, T. 20.01.2011, E. 2010/6178 – K. 2011/455; 11. HD, T. 27.09.2011, E. 2010/921 – K. 2011/11001, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 10.03.2019).

155 Adi ortaklık sözleşmesinin bir işletmenin işletilmesi amacıyla kurulması da mümkündür. Bu gibi durumlarda sözleşme süreklilik arz etmektedir.

156 *Karayalçın*, Şirketler, s. 132; *Korkut*, s. 1154, 1161.

#### 1.3.2.4. Vekâlet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Türk Borçlar Kanunu'nda vekâlet sözleşmesi, “*vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşme*” şeklinde tanımlanmaktadır (m. 502/1). Vekâlet sözleşmesi geniş anlamda bir işgörme sözleşmesi olup, vekâlete ilişkin hükümlerin, kanunda düzenlenmeyen diğer işgörme sözleşmelerine de uygun düştüğü ölçüde uygulanabileceği düzenlenmiştir (TBK m. 502/2). O hâlde, bir işgörme sözleşmesi olan franchise sözleşmesine niteliğine uygun düştüğü ölçüde vekâlet hükümleri uygulanabilecektir<sup>157</sup>.

Gerek franchise sözleşmesi gerekse vekâlet sözleşmesi, niteliği itibarıyla işgörme sözleşmesi olduklarından taraflar arasında bir güven ilişkisi söz konusudur. Dolayısıyla, her iki sözleşmede de tarafların sır saklama, bilgilendirme ve hesap verme, sadakat ve özen yükümlükleri bulunmaktadır<sup>158</sup>. Bu benzerliklerin yanı sıra, franchise sözleşmesi ile vekâlet sözleşmesini birbirinden ayıran önemli farklılıklar vardır.

İlk olarak franchise alan, faaliyetini kendi ad ve hesabına yürütürken, vekil ya müvekkil adına ya da kendi adına ve her hâlde müvekkil hesabına işlem yapmaktadır<sup>159</sup>. Diğer bir ifadeyle, franchise sözleşmesinin aksine vekâlet sözleşmesinde vekil, müvekkili doğrudan veya dolaylı olarak temsile yetkilidir.

---

157 GÜRZUMAR, franchise sözleşmesinin yalnızca bir işgörme sözleşmesi olmadığını, işgörme sözleşmelerine yabancı unsurları da ihtiva ettiğini, bu nedenle vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümlerin doğrudan uygulanmasının mümkün olmadığını ifade etmektedir (*Gürzumar*, s. 21-22). Eski Borçlar Kanunu zamanında kaleme alınan bir eser olduğu için bu görüşe kısmen katılıyoruz. Gerçekten, franchise ile vekâlet sözleşmeleri arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Bu yüzden, vekâlet hükümlerinin kanunda düzenlenmeyen diğer işgörme sözleşmelerine doğrudan uygulanacağına ilişkin eBK m. 386/2 hükmü isabetsizdir. Ancak TBK düzenlemesiyle bu yanlış tashih edilmiştir. Böylece vekâlet hükümlerinin kanunda düzenlenmeyen diğer işgörme sözleşmelerine doğrudan değil, niteliklerine uygun düştüğü ölçüde uygulanabileceği belirtilmiştir (TBK m. 502/2).

158 *Kırca*, Franchise, s. 105-106; *Yeniocak*, s. 95; *İrge Erdoğan*, s. 68-69; *Sak*, s. 122.

159 *Tandoğan*, Haluk, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. II, Evrim Basım-Yayın-Dağıtım, 4. Tıpkı Basım, İstanbul, 1989, s. 362; *Gürzumar*, s. 22; *Kırca*, Franchise, s. 106; *Aral/Ayrançı*, s. 437; *Gümüş*, s. 417; *Ayata*, s. 27; *Şimşek*, s. 119; *Sak*, s. 121; *Cantürk*, s. 33.



Vekâlet sözleşmesinde vekil, yaptığı masrafları müvekkilden talep edebilir (TBK m. 510). Buna karşın, franchise sözleşmesinde franchise alanın, işin icrası sırasında yaptığı masrafları franchise verenden talep etmesi mümkün değildir. Öte yandan, zorunlu bir unsur olmamakla birlikte, müvekkilin vekile belirli bir ücret ödemesi kararlaştırılabilir<sup>160</sup>. Oysa franchise alanın franchise verene giriş ücreti ve/veya dönemsel ücret ödemesi, sözleşmenin zorunlu bir unsurudur.

Vekil, sözleşme uyarınca müvekkilin talimatlarına uymakla yükümlüdür. Ancak bu yükümlülüğün kapsamı franchise alana nazaran oldukça dardır. Diğer bir ifadeyle vekil, franchise alana göre daha bağımsız hareket edebilir<sup>161</sup>.

Franchise sözleşmesi, her hâlde sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir. Buna karşın, sözleşmeye konu olan işin niteliğine göre vekâlet sözleşmesi sürekli, sürekli benzeri veya ani edimli bir sözleşme olabilir<sup>162</sup>. Örneğin, konusu bir ticarî işletmenin idare edilmesi olan vekâlet sözleşmesinin sürekli borç ilişkisi doğurduğu söylenebilir. Ancak bir sözleşmenin akdedilmesini konu alan simsarlık sözleşmesi, arızî nitelik taşıdığı için ani edimli bir vekâlet sözleşmesi olacaktır.

Taraflar, vekâlet sözleşmesini istedikleri zaman tek taraflı olarak (azil veya istifa ile) sona erdirebilmelerine rağmen (TBK m. 512), franchise sözleşmesi açısından bu mümkün değildir. Belirsiz süreli franchise sözleşmesinin fesih sürelerine uyularak sona erdirilmesi

---

160 *Göktürk*, Akdin Nevileri, s. 515; *Bilge*, N., s. 289; *Tandoğan*, C. II, 364 vd.; *Hatemi (Serozan/Arpacı)*, s. 391; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 605-606; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 643; *Aral/Ayrancı*, s. 438; *Eren*, Borçlar Özel, s. 727, N. 2448; *Gümüüş*, s. 419; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 794-795; *Ayata*, s. 28; *Şimşek*, s. 120; *İrge Erdoğan*, s. 69; *Cantürk*, s. 33.

161 *Kırca*, Franchise, s. 106-107; *Ayata*, s. 29; *Şimşek*, s. 121; *İrge Erdoğan*, s. 69.

162 *Hatemi (Serozan/Arpacı)*, s. 432-433; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 601; *Eren*, Borçlar Özel, s. 717-718, N. 2416.

gerekmektedir<sup>163</sup>. Sözleşme belirli bir süreye bağlanmıyorsa tarafların kural olarak olağan fesih hakları bulunmamaktadır<sup>164</sup>.

### 1.3.2.5. Hizmet Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Hizmet sözleşmesi, “işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle işgörmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşme” olarak tanımlanmaktadır (TBK m. 393/1). Tanımdan anlaşılacağı üzere hizmet sözleşmesi, işçinin işverene bağımlı olduğu bir işgörme sözleşmesidir. Ayrıca işveren, işçiye çalıştığı zamana veya yaptığı işe göre belirli bir ücret ödemekle yükümlüdür.

Hem franchise sözleşmesi hem de hizmet sözleşmesi birer işgörme sözleşmesi oldukları için aralarında birtakım benzerlikler bulunmaktadır. Franchise sözleşmesinde olduğu gibi hizmet sözleşmesinde de taraflar arasında bir güven ilişkisi bulunmaktadır. İşçi, üstlendiği işi özen ve sadakat yükümlülüğü çerçevesinde bizzat yerine getirmeli, işverenin belirlediği düzenlemelere ve talimatlara dürüstlük kurallarının gerektirdiği ölçüde uymalıdır (TBK m. 395, 396, 397, 399). Franchise sözleşmesi gibi hizmet sözleşmesi de tam iki tarafa borç yükleyen ve sürekli borç ilişkisi doğuran bir sözleşmedir<sup>165</sup>.

163 *Gürzumar*, s. 170; *Kırca*, Franchise, s. 174; *Eren*, Borçlar Özel, s. 999, N. 3350; *Yeniocak*, s. 121; *Şimşek*, s. 230 vd.; *İrge Erdoğan*, s. 46-47.

164 *Gürzumar*, s. 169; *Kırca*, Franchise, s. 173; *Eren*, Borçlar Özel, s. 998, N. 3348; *Yeniocak*, s. 121; *İrge Erdoğan*, s. 47.

165 *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 813-814; *Çelik*, Nuri / *Caniklioğlu*, Nurşen / *Canbolat*, Talat, İş Hukuku Dersleri, Beta Yayıncılık, 31. Baskı, İstanbul, 2018, s. 173; *Süzek*, Sarper, İş Hukuku, Beta Yayıncılık, 16. Baskı, İstanbul, 2018, s. 239-240; *Tunçomağ*, Kenan / *Centel*, Tankut, İş Hukukunun Esasları, Beta Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2016, s. 68-69; *Sümer*, Hâluk Hâdi, İş Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 23. Baskı, Ankara, 2018, s. 39; *Eyrenci*, Öner / *Taşkent*, Savaş / *Ulucan*, Devrim, Bireysel İş Hukuku, Beta Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2017, s. 61-62; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 485-486; *Eren*, Borçlar Özel, s. 548, N. 1841, 1844; *Mollamahmutoğlu*, Hamdi / *Astarlı*, Muhittin / *Baysal*, Ulaş, İş Hukuku Ders Kitabı Cilt 1: Bireysel İş Hukuku, Lykeion Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2018, s. 75-78, 82-84; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 382-383.

Her iki sözleşmenin birbirine benzeyen yönleri olsa da aslında birbirinden oldukça farklıdır. Zira hizmet sözleşmesinde bulunan kişisel ve hukukî bağımlılık unsuru, onu benzeri işgörme sözleşmelerinden ayırmaktadır<sup>166</sup>. Gerçi, franchise sözleşmesinde de belirli ölçüde bağımlılık söz konusudur. Ancak taraflar arasındaki ilişki çok sıkı olmasına rağmen, franchise alan hukuken bağımsız bir tacir durumundadır.

Gerek işçi gerekse franchise alan, kendilerine verilen talimatlara uymakla yükümlüdür. Buna karşın, franchise alanın işçiye göre daha bağımsız olduğu söylenebilir. Zira franchise alanın talimatlara uyma yükümlülüğü, franchise sistemine uyma ve sürümü arttırma amacıyla sınırlıdır<sup>167</sup>. Oysa işçi; Anayasa'ya, iş mevzuatına, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına ve dürüstlük kuralına (TMK m. 2) aykırı olmayan talimatlara uymakla yükümlüdür<sup>168</sup> (TBK m. 399).

Franchise verenin, franchise alanı koruma ve destekleme borcuna karşılık, işverenin işçiyi koruma ve gözetme borcu bulunmaktadır. Bu yükümlülük, her iki sözleşmenin de asli edim borcunu teşkil etmektedir. Ancak bağımlılık oranına göre bu borcun kapsamı da değişmektedir. Dolayısıyla işverenin, işçiyi koruma ve gözetme borcu geniş kapsamlı bir

---

166 *Çelik/Caniklioğlu/Canbolat*, s. 166 vd.; *Süzek*, s. 233 vd; *Tunçomağ/Centel*, s. 69; *Sümer*, s. 38-39; *Eyrenci/Taşkent/Ulucan*, s. 59; *Akkurt*, Sinan Sami, Türk Özel Hukukunda İş Sözleşmesi ile Eser Sözleşmesinden Kaynaklanan Başlıca Yükümlülükler ve Anılan Sözleşmelerin Ayırt Edilmesi, DEÜHFD, C. 10, S. 2, 2008, s. 18-19; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 631; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 487; *Eren*, Borçlar Özel, s. 543, N. 1828; *Mollamahmut oğlu/Astarlı/Baysal*, s. 79; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 387; *Yener*, Mehmet Zahid, İş Sözleşmesinde İş Görme ve Ücret Ödeme Borçlarında Temerrüt, Yetkin Yayınları, Ankara, 2020, s. 30. Ayrıca bkz. Yargıtay 22. HD, T. 02.09.2015, E. 2015/18816 - K. 2015/23935; T. 22. HD, 22.10.2015, E. 2015/16302 - K. 2015/29569; 22. HD, T. 23.02.2015, E. 2015/3949 - K. 2015/6874 (Kararlar için bkz. *Yıldız*, Gaye Burcu, Bireysel İş İlişkisinin Kurulması, Hükümleri ve İşin Düzenlenmesi, Yargıtay'ın İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Kararlarının Değerlendirilmesi 2015, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, s. 31-32); Yargıtay 22. HD, T. 24.10.2016, E. 2016/29807 – K. 2016/23725, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 24.03.2019).

167 *Kırca*, Franchise, s. 103; *Şimşek*, s. 124; *Cantürk*, s. 32-33.

168 *Çelik/Caniklioğlu/Canbolat*, s. 290 vd.; *Süzek*, s. 347; *Tunçomağ/Centel*, s. 102 vd.; *Sümer*, s. 76; *Eyrenci/Taşkent/Ulucan*, s. 133-135; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 438; *Akkurt*, s. 27-28; *Eren*, Borçlar Özel, s. 552-553, N. 1857; *Mollamahmut oğlu/Astarlı/Baysal*, s. 145 vd; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 400.

borç olmasına karşın<sup>169</sup>, franchise verenin koruma ve destekleme yükümlülüğü daha dardır.

Sözleşmeler arasındaki diğer önemli farklılık ücret konusundadır. Zira hizmet sözleşmesinde işveren, işçiye belirli bir süreye veya yaptığı işe göre bir ücret vermekle yükümlüken (TBK m. 401), franchise sözleşmesinde ücret ödeme borcu franchise alana aittir. Yani hizmet sözleşmesinde ücret ödeme, işi görülen kişinin (işverenin), franchise sözleşmesinde ise işi gören kişinin (franchise alanın) yükümlülüğüdür.

### 1.3.2.6. Lisans Sözleşmesi ile Karşılaştırılması

Lisans sözleşmesi, sahibi tarafından maddî olmayan bir malın bir başka kişiye belirli bir süre kullandırılmasını konu edinen sözleşmedir<sup>170</sup>. Lisans sözleşmesine fikir ve sanat eseri, marka, patent, tasarım, faydalı model, ticaret unvanı gibi tescili mümkün olan haklar ile teknik bilgi, işletme adı vb. tescili mümkün olmayan haklar konu olabilir<sup>171</sup>. Öğretide bizim de katıldığımız hâkim görüşe göre, lisans sözleşmesi kendine özgü bir sözleşmedir<sup>172</sup>.

169 *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 889 vd.; *Çelik/Caniklioğlu/Canbolat*, s. 340 vd.; *Süzek*, s. 399; *Tunçomağ/Centel*, s. 132 vd.; *Sümer*, s. 89-90; *Eyrenci/Taşkent/Ulucan*, s. 170-171; *Mollamahmutoğlu/Astarlı/Baysal*, s. 185; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 44-445; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 517 vd.; *Eren*, Borçlar Özel, s. 563-565, 1893-1899; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 736-737; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 409-411.

170 *Bilge*, N., s. 9; *Tandoğan*, C. I/1, s. 63; *Gürzumar*, s. 91; *Kırca*, Franchise, s. 80; *Arkan*, Sabih, Marka Hukuku C. II, AÜHF Yayınları, Ankara, 1998, s. 190-191; *Arkan*, İşletme, s. 325; *Özel*, Çağlar, Marka Lisansı Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2015, s. 44; *Arbek*, Ömer, Fikir ve Sanat Eserlerine İlişkin Lisans Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara, 2005, s. 65-66; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1013, N. 3400-3401; *Ayata*, s. 29; *Yeniocak*, s. 102; *Şimşek*, s. 104; *İrge Erdoğan*, s. 72; *Suluk*, Cahit (*Karasu*, Rauf / *Nal*, Temel), Fikri Mülkiyet Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara, 2019, s. 397.

171 *Karayalçın*, İşletme, s. 429; *Gürzumar*, s. 91; *Tekinalp*, Ünal, Fikrî Mülkiyet Hukuku, Vedat Kitapçılık, 5. Bası, İstanbul, 2012, s. 230, 467, 624, 704; *Özel*, s. 43; *Arbek*, s. 66 vd.; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1014, N. 3406; *Ayata*, s. 29; *Yeniocak*, s. 102; *İrge Erdoğan*, s. 72; *Topçu*, Deniz, Patent Lisans Sözleşmeleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016, s. 30.

172 *Bilge*, N., s. 9; *Tandoğan*, C. I/1, s. 64; *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 50-51; *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 56; *Gürzumar*, s. 92; *Kırca*, Franchise, s. 80; *Özel*, s. 113; *Arbek*, s. 79-81; *Eren*, Borçlar

Franchise sözleşmesi ve lisans sözleşmesi birbirlerine oldukça benzemektedirler. Fakat bu benzerliğin en önemli nedeni lisansın, esasen franchise sözleşmesinin zorunlu bir unsurunu teşkil etmesidir. Gerçekten, franchise sistemi içerisinde yer alan maddî olmayan malları kullandırma yükümlülüğü zorunlu bir unsur olup lisans sözleşmesine işaret etmektedir. Ancak bu durum, franchise sözleşmesini lisans sözleşmesinin bir türü hâline getirmez<sup>173</sup>. Zira franchise sözleşmesi, lisans sözleşmesinde olmayan birçok farklı unsuru da bünyesinde barındırmaktadır<sup>174</sup>.

Franchise sözleşmesi, yukarıda ifade ettiğimiz gibi bir işgörme sözleşmesi iken, lisans sözleşmesi niteliği itibarıyla kullandırma borcu doğuran bir sözleşmedir. Öğretide, lisans sözleşmesine ürün kirası hükümlerinin uygulanması gerektiğinin ileri sürülmesi de bu görüşü desteklemektedir<sup>175</sup>. İçerisinde lisans sözleşmesine ait unsurları barındırması, doğal olarak franchise sözleşmesini de kullandırma borcu doğuran sözleşme sınıfına dâhil etmektedir. Ancak franchise sözleşmesinde lisans sözleşmesine ait unsurların geri planda kaldığı ve işgörme borcu doğuran (acentelik, tek satıcılık gibi) sözleşmelere ait unsurların ön planda olduğu savunulabilir. Diğer bir deyişle, franchise sözleşmesinde lisans sözleşmesine ait unsurun zorunlu olduğu ama baskın unsur olmadığı söylenebilir<sup>176</sup>.

Öte yandan, franchise sözleşmesinde tarafların asıl gâyesi, mal ve/veya hizmetin sürümünün yapılmasıdır. Buna karşın, lisans sözleşmesinde böyle bir amaç her zaman

---

Özel, s. 1014, N. 3407; *Ayata*, s. 29; *Yeniocak*, s. 103; *İrge Erdoğan*, s. 73; *Topçu*, D., s. 109; Aksi yönde bkz. *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 8. Ayrıca ARKAN, marka lisans sözleşmesinin kanunda düzenlendiği gerekçesiyle artık isimsiz bir sözleşme olmadığı görüşündedir. Bu hususta bkz. *Arkan*, Marka C.II, s. 191.

173 Öğretide SULUK, franchise sözleşmesinin bir tür lisans sözleşmesi olduğunu ifade etmektedir. Ancak yazar esasen franchise sözleşmesinin daha karmaşık bir yapıya sahip, kapsamında fikri mülkiyet hakkı kullanımının haricinde başka unsurları da ihtiva eden bir sözleşme olduğunu kabul etmektedir. Bu hususta bkz. *Suluk (Karasu/Nal)*, s. 397-398. Yazarın bu tespitine katılmakla birlikte, franchise sözleşmesinin lisans sözleşmesinin bir türü olduğu kanaatinde değiliz.

174 *Gürzumar*, s. 25-26; *Kırca*, Franchise, s. 84-85; *Özel*, s. 127; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1018, N. 3427; *Yeniocak*, s. 103-104; *Şimşek*, s. 105 vd.; *İrge Erdoğan*, s. 74.

175 *Arseven*, Haydar, Nazarî ve Tatbikî Alâmeti Farika Hukuku, İsmail Akgün Matbaası, İstanbul, 1951, s. 126-127; *Bilge*, N., s. 9; *Arkan*, Marka Hukuku, s. 191.

176 Aynı yönde bkz. *Kırca*, Franchise, s. 69-70; *Şimşek*, s. 105.

bulunmayabilir<sup>177</sup>. Üstelik franchise sözleşmesindeki gibi lisans veren ve lisans alan arasında dikey bir işbirliğinin varlığından da söz edilemez<sup>178</sup>.

Gerek lisans verenin gerekse franchise verenin, denetleme ve talimat verme yetkileri bulunmaktadır. Ancak taraflar arasındaki ekonomik ilişkinin zayıf olması nedeniyle, lisans verenin bu yetkileri franchise verene göre oldukça sınırlıdır<sup>179</sup>.

Her iki sözleşme arasındaki diğer bir farklılık ise şekil yönündendir. Gerçekten, Türk hukukunda lisans sözleşmesi yazılı şekil şartına bağlanmıştır<sup>180</sup> (SMK m. 148/4). Ayrıca yapılan sözleşmenin sicile kaydedilmesi de gerekmektedir. Bu tescil, kural olarak kurucu değil bildirici niteliktedir. Ancak sicile tescilin geçerlilik şartı olduğu istisnai durumlar söz konusudur<sup>181</sup>. Hemen belirtmek gerekir ki, öngörülen bu şekil şartı, sadece sicile tescil edilen haklar için geçerlidir. Lisans sözleşmesine konu olan sınai mülkiyet hakkının sicile tescil edilmemesi veya tescilinin mümkün olmaması hâlinde sözleşme sözlü dahi kurulabilecektir. Oysa biz, franchise sözleşmesinin şekil şartına tâbi olmadığını kabul ediyoruz<sup>182</sup>.

---

177 *Yeniocak*, s. 104.

178 *Kırca*, Franchise, s. 88.

179 *Gürzumar*, s. 26; *Kırca*, Franchise, s. 85-86; *Özel*, s. 128; *Ayata*, s. 30-31; *Yeniocak*, s. 104; *Şimşek*, s. 106-107; *İrge Erdoğan*, s. 74; *Cantürk*, s. 35.

180 Ayrıntılı bilgi için bkz. *Özel*, s. 63-64.

181 SMK m. 148/7: “Garanti markasının veya ortak markanın devri ya da ortak marka için lisans verilmesi, sicile kayıt hâlinde geçerlidir”. Anılan hükümlerle ortak marka için lisans verildiği takdirde bunun sicile kayıt hâlinde geçerli olacağı belirtilerek sicile kaydın bir geçerlilik şekli olduğu ifade edilmiştir.

182 Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 2.3.

## 1.4. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNDE TARAFLARIN BORÇLARI

### 1.4.1. Franchise Veren Borçları

#### 1.4.1.1. Sözleşme Öncesi Bilgilendirme Borcu

Herkes, haklarını kullanırken ve borçlarını ifa ederken dürüst davranmak zorundadır (TMK m. 2/1). Dürüstlük kuralının gereği olarak kişiler, başkalarında yarattığı güveni boşa çıkaracak davranışlardan da kaçınmalıdır<sup>183</sup>. Öğretide güven sorumluluğu olarak nitelendirilen bu kurum sayesinde, tarafların güven ve haklı beklentileri, sözleşmenin ifası sırasında olduğu kadar sözleşme öncesinde de koruma altına alınmaktadır.

Franchise sözleşmesi, taraflar arasındaki güven ilişkisinin yoğun olduğu bir sözleşmedir. Zira franchise veren, kendi maddî olmayan mallarını ve ticarî sırlarını franchise alanla paylaşarak, franchise alan ise franchise teşkilatıyla bütünleşmek gâyesiyle büyük yatırımlar yaparak birtakım riskleri göze almaktadır. Bu nedenle, güven ilişkisinin gereği olarak tarafların sözleşme kurulmadan önce birbirilerini doğru bilgilendirmeleri gerekmektedir<sup>184</sup>.

Franchise alanın sisteme katılma hususunda sağlıklı bir karar verebilmesi için franchise veren, o zamana kadar elde ettiği tecrübeleri, varsa istatistiksel verileri franchise alan ile paylaşmalı, karşılaşılabilecek muhtemel sorunlarla ilgili gerekli uyarıları yapmalıdır<sup>185</sup>. Öte yandan, franchise veren tarafından muhtemel franchise alanları hedef alan

183 *Durak*, Yasemin, Güven Sorumluluğu ve “Culpa In Contrahendo”, SÜHFD, C. 25, S. 1, 2017, s. 241 vd.

184 *Kırca*, Franchise, s. 109; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Ayata*, s. 59-60; *Yeniocak*, s. 45; *Şimşek*, s. 130-131; *İrge Erdoğan*, s. 29.

185 *Kırca*, Franchise, s. 110; *Hesselink/Rutgers/ Díaz/Scotton/Veldman*, s. 215 vd.; *Şimşek*, s. 132; *İrge Erdoğan*, s. 29; *Akıncı Albayrak*, s. 11.

reklamların da aldatıcı<sup>186</sup> olmaması gerekir<sup>187</sup>. Franchise veren, sözleşme görüşmeleri sırasında TMK m. 2’de kaynağını bulan bilgilendirme yükümlülüğüne aykırı davranır ve sözleşme öncesi kusuru nedeniyle franchise alanı zarara uğratırsa, sözleşme öncesi sorumluluk<sup>188</sup> (*culpa in contrahendo*) uyarınca bu zararı tazmin etmekle yükümlüdür<sup>189</sup>.

#### 1.4.1.2. Franchise Sistemini Kullandırma Borcu

Franchise sisteminin pazarlama anlayışından, maddî olmayan mallardan ve franchise teşkilatından oluştuğundan bahsetmiştik<sup>190</sup>. İşte franchise verenin asli edim borçlarından biri de bu sistemin franchise alana kullandırılmasıdır<sup>191</sup>. Bu borç kapsamında franchise veren, sahip olduğu marka, patent, işletme adı, teknik bilgi ve tecrübeleri franchise alana kullandırmakla yükümlüdür.

Üçüncü kişilere karşı yeknesak bir görünüm sağlanabilmesi için franchise verenin, bu borcu gereği gibi ifa etmesi gerekir. Aksi hâlde franchise alan, sözleşmeden beklediği

---

186 Öğretide, aldatıcı reklamların yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgi içeren açıklamalar olduğu ifade edilmektedir. Bu hususta bkz. *İnal*, Emrehan, Reklam Hukuku ve Aldatıcı Reklamlar, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2000, s. 104 vd.; *İnal*, Emrehan / *Baysal*, Başak, Reklam Hukuku ve Uygulaması, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2008, s. 25 vd.; *İnal*, Emrehan, Türk Hukuku’nda Aldatıcı ve Örtülü Reklamlar, Uluslararası Reklam Hukuku Sempozyumu (8-9 Mayıs 2008), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2009, s. 89; *Özdemir*, Semih Sırrı, Haksız Rekabet Kavramı Açısından Dürüstlük Kuralına Aykırı Reklamlar, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2013, s. 65.

187 European Code of Ethics for Franchising Art. 3/1-2; UFRAD Dürüstlük İlkeleri m. 3/1-2.

188 Sözleşme öncesi sorumluluk kavramı için bkz. *Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 221 vd.; *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 975 vd.; *Eren*, Borçlar Genel, s. 1264 vd., N. 3529 vd.; *Kılıçoğlu*, Borçlar Genel, s. 121 vd.; *Yalman*, Süleyman, Türk-İsviçre Hukukunda Sözleşme Görüşmelerinden Doğan Sorumluluk, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2006, s. 37 vd.; *Durak*, s. 263 vd.

189 *Kırca*, Franchise, s. 112; *Hesselink/Rutgers/ Díaz/Scotton/Veldman*, s. 218; *Ayata*, s. 63-64; *Yeniocak*, s. 45; *Şimşek*, s. 113; *İrge Erdoğan*, s. 29.

190 Bkz. yukarı §1, 3.1.3.

191 *Gürzumar*, s. 11; *Kırca*, Franchise, s. 113; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 118-119; *Hesselink/Rutgers/ Díaz/Scotton/Veldman*, s. 222; *Eren*, Borçlar Özel, s. 993-994, N. 3328; *Bulur*, s. 768; *Bilgili*, s. 80; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Ayata*, s. 41-42; *Yeniocak*, s. 54; *Şimşek*, s. 137-138; *İrge Erdoğan*, s. 30; *Akıncı Albayrak*, s. 11; *Cantürk*, s. 18. Ayrıca bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.



faydayı elde edemeyecek ve bu durum sözleşmenin feshi için haklı bir neden teşkil edecektir.

#### 1.4.1.2.1. Marka

Bir işletmenin mal ve hizmetlerini diğer işletmelerin mal ve hizmetlerinden ayırt etmek maksadıyla kullanılan işaretlere marka denilmektedir (SMK m. 4). Markaların, iktisadî olarak birtakım işlevleri bulunmaktadır. Markanın; menşei gösterme, piyasada bulunan diğer mal veya hizmetlerden ayırt etme, mal veya hizmetin kalitesini garanti etme ve reklam işlevi bulunmaktadır<sup>192</sup>. POROY/YASAMAN, bunların yanında markanın alıcıyı çekme-itibar işlevinin olduğunu söylemektedir<sup>193</sup>. OMAĞ ise bunlara ek olarak markanın rekabet yaratma, sorumluluk doğurma, dağıtımı sağlama ve pazarları geliştirme işlevlerinin bulunduğunu ifade etmektedir<sup>194</sup>. Ancak franchise sisteminde markanın menşei gösterme işlevi geri planda kalmaktadır<sup>195</sup>. Zira mal ve/veya hizmetler müşterilere farklı kişiler tarafından sunulmaktadır. Dolayısıyla mal ve/veya hizmetin menşei değişkenlik göstermektedir.

192 *Arseven*, Alâmeti Farika, s. 7-8; *Karayalçın*, İşletme, s. 403; *Mimaroglu*, Sait Kemal, Ticaret Hukuku Birinci Cilt, İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 3. Baskı, Ankara, 1978, s. 350-351; *Özdemir*, Necdet / *Kınacıoğlu*, Naci, Türk Ticaret Hukuku Başlangıç Hükümleri, Emel Matbaacılık, 5. Baskı, Ankara, 1984, s. 135-136; *Poroy/Yasaman*, s. 434-435; *Omağ*, Merih Kemal, Marka Hukuku ile Rekabet Hukuku Açısından Marka ve Korunması, Hukuk Araştırmaları Dergisi, C. 6, S. 1-3, 1991, s. 7-8; *Arkan*, Sabih, Marka Hukuku C. I, AÜHF Yayınları, Ankara, 1997, s.38-39; *Tekil*, s. 255; *Baştuğ*, İrfan / *Erdem*, Ercüment, Ticari İşletme Hukuku, DEÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları, Ankara, 1993, s. 115; *Karahan*, Sami, Ticari İşletme Hukuku, Mimoza Yayınları, 27. Baskı, Konya, 2015, s. 165; *Tekinalp*, Ü., Fikri Mülkiyet, s. 378-379; *Yasaman*, Hamdi / *Yusufoğlu*, Fülürya (*Altay*, Sıtkı Anlam / *Ayoğlu*, Tolga / *Yüksel*, Sinan), Marka Hukuku 556 Sayılı KHK Şerhi, C.1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2004, s. 18-20; *Kaya*, Arslan, Marka Hukuku, Arıkan Yayınları, İstanbul, 2006, s. 59; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s.467-469; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 315-316; *Bilgili*, Fatih / *Demirkapı*, Ertan, Ticari İşletme Hukuku, Dora Yayınları, 6. Baskı, Bursa, 2016, s. 185-186; *Karasu (Suluk/Nal)*, s. 162-163; *Bozbel*, Savaş, Fikri Mülkiyet Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2015, s. 344 vd.

193 *Poroy/Yasaman*, s. 435; *Yasaman/Yusufoğlu (Altay/Ayoğlu/Yüksel)*, s. 20-21.

194 *Omağ*, s. 8.

195 *Kaya*, A., Marka Hukuku, s. 58-62; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 467.

Marka, franchise sistemi açısından kilit öneme sahiptir. Gerçekten markanın kaliteyi garanti etme ve reklam işlevleri sayesinde franchise verenin markasına bağlanan mevcut müşteri çevresinden, franchise alan ilâve bir tanıtım yapılmasına gerek olmaksızın yararlanmaya başlamaktadır<sup>196</sup>. Diğer bir anlatımla franchise veren, markasıyla birlikte kendi müşteri çevresini de franchise alanın kullanımına açmaktadır. Dolayısıyla acentelik, bayilik, tek satıcılık ve franchise sözleşmesi gibi dağıtım sözleşmelerinde markanın “müşteri çevresinden yararlanma işlevi” olduğu söylenebilir.

Franchise veren, markasını franchise alana kullandırmakla yükümlü olduğu gibi, markanın devamlılığını da sağlamalıdır<sup>197</sup>. Örneğin, markanın koruma süresinin sona ermesi hâlinde franchise veren yenileme işlemlerini yerine getirmelidir<sup>198</sup>. Markanın olmazsa olmaz (*sine qua non*) bir unsur teşkil ettiği sözleşmelerde franchise veren, markanın hükümsüz<sup>199</sup> kalmasına neden olursa franchise alanın sözleşmeyi haklı sebeple feshetmesi mümkündür<sup>200</sup>.

#### 1.4.1.2.2. Ticaret Unvanı

Her tacirin, ticarî işletmesiyle ilgili işlemleri yaparken ve senet ile diğer belgeleri imzalarken kullanmak zorunda olduğu isme ticaret unvanı denilmektedir (TTK m. 39/1).

196 Yukarıda da bahsettiğimiz gibi franchise sözleşmesinde diğer işgörme sözleşmelerinden farklı olarak ücret franchise veren (iş görülen) tarafından değil franchise alan (iş gören) tarafından ödenmektedir. Bunun en önemli nedeni franchise alanın franchise verenin mevcut müşteri çevresinden doğrudan yararlanacak olmasıdır.

197 *Topçu*, s. 98; *Gürzumar*, s. 121 vd.; *Kırca*, Franchise, s. 124; *Şimşek*, s. 159 vd.

198 Tescilli bir markanın koruma süresi başvuru tarihinden itibaren on yıldır (SMK m. 23/1). Bu sürenin sona ermesinden önce altı ay içerisinde yenileme talebinin marka sahibi tarafından yapılması ve aynı süre içinde yenileme ücretinin ödendiğine ilişkin bilginin Türk Patent ve Marka Kurumu’na sunulması gerekir. Bu süre içinde talebin yapılmaması veya yenileme ücretinin ödendiğine ilişkin bilginin Kuruma sunulmaması hâlinde, yenileme talebi, koruma süresinin sona erdiği tarihten itibaren altı aylık süre içinde ek ücretin ödenmesi şartıyla da yapılabilir (SMK m. 23/2).

199 Markanın hükümsüzlüğüne yol açan hâller için bkz. SMK m. 5, 6, 25.

200 *Gürzumar*, s. 121; *Kırca*, Franchise, s. 124; *Ayata*, s. 52; *Şimşek*, s. 160.

Ticaret unvanının, ticarî işletmenin açıldığı günden itibaren 15 gün içerisinde, işletme ile birlikte ticaret siciline tescil ve ilân gerekmektedir (TTK m. 40/1).

Ticaret unvanı ile ilgili başlıca üç sistem bulunmaktadır. Bunlar: tacirin, unvanını serbestçe belirleyebildiği *serbestî sistemi*; unvanın gerçek durumu yansıtması için önceden belirlenen kurallara göre seçilebildiği *gerçeklik sistemi*; ticaret unvanının başlangıçta gerçek durumu yansıttığı ancak sonradan işletmenin devri, ismin değişmesi, tacirin ölümü gibi değişikliklerde unvanın değişmesinin gerekli olmadığı *karma sistemdir*<sup>201</sup>. TTK'da karma sistem benimsenmiştir<sup>202</sup> (TTK m. 41-44, 47).

Gerçek kişi tacirlerde ticaret unvanının çekirdek kısmı kısaltmadan yazılacak isim ve soyisimden oluşur (TTK m. 41). Kollektif ve komandit şirketlerde ise tüm ortakların veya ortaklardan birinin ismi ve soyismi ile şirketin türünü gösterecek bir ibâreden meydana gelir (TTK m. 42/1). Anonim, limited ve kooperatif şirketlerin ticaret unvanında işletme konusu ve şirketin türünü gösteren ibârenin bulunması gerekmektedir (TTK m. 43).

Franchise verenin, ticaret unvanını franchise alana kullanılabileceği sözleşmeyle kararlaştırılabilir<sup>203</sup>. Fakat böyle bir sözleşme hükmü, maddî hukukumuz açısından geçerli olmayacaktır. Zira TTK'nın 45. maddesi uyarınca, Türkiye'nin herhangi bir sicil bölgesinde tescil edilen bir ticaret unvanının ayırt edici nitelikte bir ek almadan bir başkası tarafından kullanılması mümkün değildir. Gerçekten, usulüne uygun olarak tescil ve ilân edilen ticaret unvanı, yalnızca sahibi tarafından kullanılabilir (TTK m. 50).

201 *Hirş*, s. 146-147; *Arslanlı*, Kara Ticareti, s. 80-81; *Karayalçın*, İşletme, s. 371-372; *Mimaroglu*, İşletme, s. 319; *Özdemir/Kınacıoğlu*, s. 117; *Poroy/Yasaman*, s. 450; *İmregün*, Kara Ticareti, s. 67; *Arkan*, İşletme, s. 277-278; *Tekil*, s. 161-162; *Baştuğ/Erdem*, s. 101; *İmregün*, Genel İlkeler, s. 80-81; *Karahan*, s. 142-143; *Helvacı (Ülgen/Kaya/Nomer Ertan)*, 398; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 284-285; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 170; *Şener*, İşletme, s. 541; *Karasu (Suluk/Nal)*, s. 374.

202 *Hirş*, s. 147; *Arslanlı*, Kara Ticareti, s. 81; *Karayalçın*, İşletme, s. 372; *Mimaroglu*, İşletme, s. 319; *Özdemir/Kınacıoğlu*, s. 117; *Poroy/Yasaman*, s. 450; *İmregün*, Kara Ticareti, s. 67; ; *İmregün*, Genel İlkeler, s. 81; *Arkan*, İşletme, s. 278; *Tekil*, s. 162; *Baştuğ/Erdem*, s. 101; *Karahan*, s. 143; *Helvacı (Ülgen/Kaya/Nomer Ertan)*, s. 398; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 285; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 170; *Şener*, İşletme, s. 541; *Karasu (Suluk/Nal)*, s. 374.

203 *Gürzumar*, s. 109; *Kırca*, Franchise, s. 126; *Şimşek*, s. 150; *İrge Erdoğan*, s. 32.

Dolayısıyla, sözleşmede ticaret unvanının kullanılması gerektiği yönünde bir düzenleme mevcut ise, bunun yaptırımını, duruma göre ya kesin hükümsüzlük (TBK m. 27/1) ya da kısmî hükümsüzlük olmalıdır<sup>204</sup> (TBK m. 27/2).

Öte yandan, hukukumuzda karma sistemin benimsenmiş olması nedeniyle ticaret unvanının başlangıçta gerçeği yansıtması gerekmektedir. Nitekim franchise alanın gerçek kişi tacir veya bir şahıs şirketi olması hâlinde ticaret unvanının, tacirin ya da şirketteki ortaklardan birisinin veya hepsinin isim ve soyisminin olması bir zorunluluktur. Oysa franchise sisteminde yeknesak bir görünüm sağlanması için, maddî olmayan unsurların tamamının franchise alan tarafından kullanılması hem bir hak hem de bir borç niteliğindedir. O hâlde, kamu düzeni ve menfaatler dengesi gözetilerek bir çözüm yolu bulunmalıdır.

Öğretide, franchise alanın ticarî faaliyetlerini sürdürürken ticaret unvanını gizlemesi gerektiği ifade edilmektedir<sup>205</sup>. Kanımızca, bu çözüm önerisi uygulanabilir değildir. Çünkü franchise alan, en basitinden bir mal veya hizmetin satışını gerçekleştirdiğinde müşteriye bir fatura, fiş vb. bir belge vermek durumundadır. Müşteriye verilen bu belgede franchise alanın ticaret unvanının bulunması gerekmektedir. Dolayısıyla, bu önerinin uygulanması birtakım sorunlara yol açacaktır.

Kanımızca, franchise veren tarafından sözleşmenin yalnızca bir sermaye şirketi ile yapılacağı üçüncü kişilere çeşitli yollarla duyurulabilir<sup>206</sup>. Bu sayede, franchise almak

---

204 *Gürzumar*, s. 110; *Yeniocak*, s. 58.

205 *Kırca*, Franchise, s. 127; *Ayata*, s. 54.

206 KIRCA'ya göre franchise veren ve franchise alanın aynı türden bir sermaye şirketi olması gerekmektedir (*Kırca*, Franchise, s. 127. Aynı yönde bkz. *Şimşek*, s. 151). Ancak biz bu görüşe katılmıyoruz. Zira franchise veren genellikle müşterilerle doğrudan işlem yapmamaktadır. Franchise verenin yaptırdığı reklamlarda ise ticaret unvanı değil marka ve diğer tanıtıcı unsurlar kullanılmaktadır. Başka bir anlatımla, franchise verenin ticaret unvanı çoğu zaman müşteriler tarafından bilinmemektedir. Bu nedenle, franchise verenle franchise alanın aynı türden bir sermaye şirketi olmaları zorunlu değildir. Fakat müşterilerle doğrudan ilişki kurmaları nedeniyle franchise alanların tümünün aynı türden bir sermaye şirketi şeklinde kurulmaları gerekebilir.

isteyen kişiler franchise verenin belirleyeceği türden bir sermaye şirketini kurarak, şirket adına sözleşmeyi yaparlar. Daha sonra, franchise alan ticaret unvanını belirlerken TTK m. 46'ya uygun şekilde, franchise verenin ticaret unvanının yanına, faaliyet göstereceği bölgenin idarî veya halk tarafından bilinen ismini ek olarak kullanabilir<sup>207</sup>. Böylece, franchise alanın ticaret unvanı, şube adına benzer bir yolla belirlenmiş ve kısmen de olsa ortak bir görünüm sağlanmış olacaktır<sup>208</sup>.

#### 1.4.1.2.3. İşletme Adı

İşletme adı, bir işletmeyi tanıtmak ve diğer işletmelerden ayırt etmek için kullanılan addır (TTK m. 53). Ticaret unvanı, taciri diğer tacirlerden ayırmak, işletme adı ise, işletmeyi benzer işletmelerden ayırmak amacıyla kullanılır<sup>209</sup>. Ayrıca, ticaret unvanının aksine işletme adı seçmek ve kullanmak zorunlu değildir<sup>210</sup>. Ancak bir işletme adı kullanılırsa bunun tescili gerekmektedir (TTK m. 53).

Franchise alan, kendi işletmesinde franchise verene ait işletme adını hiçbir ek almadan kullanmalıdır. Zira franchise sözleşmesinden beklenen faydanın sağlanması franchise alanın şube gibi algılanmasına bağlıdır. Ancak TTK m. 53'ün 50. maddeye yaptığı atıf nedeniyle usûlen tescil ve ilân edilen işletme adını yalnızca sahibi kullanabilir.

207 Örneğin, McDonald's Restoran Kızılay Tic. Ltd.Şti ya da Burger King Cebeci Tic. A.Ş gibi.

208 Aynı yönde bkz. *Gürzumar*, s. 110; *Şimşek*, s. 151.

209 *Hirş*, s. 152; *Karayalçın*, İşletme, s. 397; *Mimaroğlu*, İşletme, s. 342, 343; *Özdemir/Kınacıoğlu*, s. 132; *Domanıç*, Hayri / *Ulusoy*, Erol, Ticaret Hukukunun Genel Esasları, Arıkan Yayınları, 5. Bası, İstanbul, 2007, s. 271; *Arkan*, İşletme, s. 290; *Tekil*, s. 168; *Baştuğ/Erdem*, s. 111; *Karahan*, s. 162; *Helvacı (Ülgen/Kendigelen/Kaya/Nomer Ertan)*, s. 429, N. 868; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 307; *Bozer*, Ali / *Göle*, Celal, Ticari İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 4. Bası, Ankara, 2017, s. 179; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 182; *Şener*, İşletme, s. 562; *Karasu (Suluk/Nal)*, s. 387.

210 *Karayalçın*, İşletme, s. 398; *Mimaroğlu*, İşletme, s. 343; *Özdemir/Kınacıoğlu*, s. 132; *Poroy/Yasaman*, s. 465; *Domanıç/Ulusoy*, s. 271; *Arkan*, İşletme, s. 290; *Tekil*, s. 168; *Baştuğ/Erdem*, s. 112; *Karahan*, s. 163; *Helvacı (Ülgen/Kendigelen/Kaya/Nomer Ertan)*, s. 429, N. 870; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 307; *Bozer/Göle*, s. 180; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 182; *Ayata*, s. 53; *Şener*, İşletme, s. 565; *Karasu (Suluk/Nal)*, s. 387.

Dolayısıyla, franchise alanın işletme adını hiçbir ek almadan kullanması mümkün görünmemektedir<sup>211</sup>.

Öğretide işletme adına ilişkin bu hükmün konuluş amacına (*ratio legis*) bakılması gerektiği savunulmaktadır<sup>212</sup>. Bu görüşe göre, hükmün amacı müşterilerin aldanmalarının ve zarara uğramalarının engellenmesidir. Bu sebeple, müşterilerin aldanma ve zarara uğrama ihtimallerinin bulunmadığı durumlarda işletme adına ek yapılması gerekmemektedir. Anılan görüş, franchise sözleşmesinde aldatma ve zarara uğratma ihtimali olmadığından işletme adının aynen kullanılabileceğini ileri sürmektedir. Ancak kanunun açık hükmü karşısında bu önerinin uygulanması kanımızca mümkün değildir. Dolayısıyla, kanun koyucunun bu sorunu dikkate alarak ilgili düzenlemeyi esnetmesi daha isabetli olacaktır.

#### 1.4.1.2.4. Teknik Bilgi (Know-How)

Teknik bilgi kavramına ilişkin mevzuatta ve öğretide farklı tanımlar bulunmaktadır. 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde “*sağlayıcının tecrübe, denemeleri sonucu elde ettiği ve patentli olmayan, uygulamaya yönelik, gizli, esaslı ve belirlenmiş bilgi paketi*” olarak tanımlanmıştır (m. 3/1-f). Öğretide ise<sup>213</sup>, “*sınai alanda özellikle ticarî ve ekonomik faaliyetlerde kullanılan, genellikle gizli olmakla birlikte, böyle bir nitelik taşıması zorunlu olmayan ve bir patent ile korunmamış bulunan, teknik veya işletme ile ilgili bilgi ve tecrübeler*” şeklinde tanımlanmaktadır<sup>214</sup>.

211 Aynı yönde bkz. **Kırca**, Franchise, s. 127-128. CANTÜRK ise franchise veren ve franchise alanın aynı işletme adını kullanmalarında bir engel bulunmadığını düşünmektedir (**Cantürk**, s. 23).

212 **Gürzumar**, s. 110-114; **Kırca**, Franchise, s. 127-128; **Yeniocak**, s. 58-59; **Şimşek**, s. 152-153.

213 **Kırca**, Çiğdem, Know-How Sözleşmesinin Hukukî Niteliği, Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1998, s. 245.

214 Ayrıca bkz. **Ortan**, A. Necip, Know-Hov ve Hukuken Korunması Sorunu, Ankara Barosu Dergisi, S. 4, 1980, s. 474; **Gürzumar**, s. 98-99; **Kırca**, Franchise, s. 132; **Akyol**, Şener, Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri), II. Fasikül, İstanbul, 1997, s. 1; **Arbek**, s. 69; **Ayata**, s. 57; **Yeniocak**, s. 59; **Şimşek**, s. 144.

Bilgi ve tecrübenin teknik bilgi olarak nitelendirilebilmesi için ticarî ve teknik bir alanla ilgili olması, gizli olması veya en azından kolay erişilebilir olmaması, hakkında patent alınmamış olması, yeterince kapsamlı ve detaylı şekilde tanımlanabilir ve üçüncü kişilere aktarılabilir nitelikte olması gerekir<sup>215</sup>.

Franchise veren, varsa sisteme ait teknik bilgileri de franchise alana aktarmakla yükümlüdür<sup>216</sup>. Franchise sistemine ait teknik bilgiler genellikle, sözleşme konusu mal ve/veya hizmetin üretimi, hazırlanması ve sürümünün yapılması ile ilgili bilgi ve tecrübelerden meydana gelmektedir<sup>217</sup>. Teknik bilgi, franchise alana sözlü veya yazılı olarak aktarılabilir gibi, kuruluştaki veya daha sonra verilecek eğitimler aracılığıyla da aktarılabilir<sup>218</sup>.

#### 1.4.1.3. Franchise Alanı Koruma ve Destekleme Borcu

Franchise veren, franchise alanı işletmenin kuruluşunda ve devamında koruyup desteklemekle yükümlüdür. Bu yükümlülük, acentelik ve tek satıcılık gibi sözleşmelerde müvekkilin/sağlayıcının yan edim borcu iken, franchise sözleşmesinde franchise verenin asli edim borcudur<sup>219</sup>.

Franchise veren genellikle işletmenin kuruluşunda ve gerekli donanımın temininde franchise alana destek olma, franchise alanı gelişmelerden haberdar etme, çalışanlarını

215 *Kırca*, Know-How, s. 245-247; 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m. 3/1-f.

216 *Kırca*, Franchise, s. 133; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 225; *Ayata*, s. 57; *Yeniocak*, s. 59; *Şimşek*, s. 147; *İrge Erdoğan*, s. 33.

217 *Kırca*, Franchise, s. 133; *Akyol*, II. Fasikül, s. 9; *Ayata*, s. 57-58; *Şimşek*, s. 147; *İrge Erdoğan*, s. 33.

218 *Kırca*, Franchise, s. 134; *Akyol*, II. Fasikül, s. 10-11; *Ayata*, s. 58-59; *Şimşek*, s. 147-148; *Cantürk*, s. 22.

219 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 136; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 229; *Şimşek*, s. 162. Ayrıca bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

eğitme ve reklam yapma borcu altındadır<sup>220</sup>. Ancak bu yükümlülüğün içeriği ve kapsamı, sözleşmenin niteliğine göre değişkenlik gösterebilir<sup>221</sup>. Öte yandan, sözleşmede kararlaştırılmamış olsa dahi franchise veren, sisteme katılması ve uyum sağlaması için franchise alana gerekli desteği vermekle yükümlüdür<sup>222</sup>.

#### 1.4.1.3.1. İşletmenin Kuruluşunda Destekleme

Franchise veren, yeknesak bir görünüm sağlanması amacıyla kuruluş aşamasında franchise alana destek olmalıdır<sup>223</sup>. Bu kapsamda, franchise veren işletmenin iç ve dış tasarımı, gerekli donanımın sağlanması, çalışanların niteliklerinin belirlenmesi gibi hususlarda yardım etmekle yükümlüdür.

Ayrıca franchise veren, işletmenin faaliyet göstereceği yerin satın alınması veya kiralanması, işletmenin kuruluşunda gereken yasal izinlerin alınması, fikri ve sınai mülkiyet haklarının kullanılabilmesi için gerekli hukukî işlemlerin yapılması, gerekli finans kaynağının bulunması ve sağlanması hususlarında yardımcı olmalıdır<sup>224</sup>.

Franchise veren, işletmenin faaliyet göstereceği yer veya bölgenin tespitinde de franchise alana destek olmakla yükümlüdür<sup>225</sup>. Zira franchise verenin elinde çoğu zaman belirli istatistik bilgiler bulunmaktadır. Bu bilgiler doğrultusunda, işletmenin hangi konumda kurulması gerektiği hususunda analizler yapılmalıdır. Aksi takdirde, işletmenin yanlış bir

220 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 137 vd.; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 119; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 230; *Eren*, Borçlar Özel, s. 995, N. 3333; *Bulur*, s. 768; *Ayata*, s. 67-68; *Yeniocak*, s. 60 vd.; *Şimşek*, s. 163; *İrge Erdoğan*, s. 33-34; *Cantürk*, s. 23.

221 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 137; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 119; *Şimşek*, s. 163.

222 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 137; *Ayata*, s. 69; *Şimşek*, s. 163; *Cantürk*, s. 23.

223 *Kırca*, Franchise, s. 137; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 229; *Yeniocak*, s. 60; *Şimşek*, s. 164; *İrge Erdoğan*, s. 33.

224 *Kırca*, Franchise, s. 137; *Ayata*, s. 70; *Şimşek*, s. 164; *Akıncı Albayrak*, s. 11, dn. 54.

225 *Kırca*, Franchise, 137-138; *Yeniocak*, s. 61; *Ayata*, s. 70; *Şimşek*, s. 165; *Cantürk*, s. 23-24.



konumda açılması franchise alanın başarısız olması neden olacaktır. Bu durum ayrıca franchise sisteminin zarar görmesine de neden olabilir<sup>226</sup>.

#### 1.4.1.3.2. Eğitim ve Bilgilendirme

Franchise veren, işletmenin kuruluşunda ve devamında franchise alanı bilgilendirmek ve onun çalışanlarını eğitmekle yükümlüdür<sup>227</sup>. Bilgilendirme yükümlülüğü kapsamında franchise alanın, pazardaki güncel gelişmelerden, varsa sistemle ilgili franchise veren aleyhine açılan davalardan, teknik bilgilerde yaşanan yeniliklerden haberdar edilmesi gerekmektedir<sup>228</sup>. Öte taraftan, TTK m. 120/1-b hükmünün, niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesi için de uygulanabileceği savunulmaktadır<sup>229</sup>.

Sistemin üretim, sunum ve satış tekniklerini içeren teknik bilginin franchise alana aktarılması için ise çalışanların eğitilmesi gerekmektedir<sup>230</sup>. Bu eğitim, genellikle franchise veren tarafından kuruluşta ve devamında dönemsel olarak verilmektedir<sup>231</sup>.

#### 1.4.1.3.3. Reklam Yapma

Kişilerin franchise sistemini tercih etmesinin önemli sebeplerinden biri de markanın tanınırlığından ve franchise verenin mevcut müşteri çevresinden yararlanma imkânıdır. Bu nedenle franchise veren, mal ve/veya hizmetin sürümünü arttırmak ve markaya

226 *Şimşek*, s. 165. Gerçekten, üçüncü kişilerce franchise verenin şubesi gibi algılanan franchise alanın başarısız olması sonucu iflâsı veya konkordato ilân etmesi sanki franchise verenin ve diğer franchise alanların da benzer durumda olduklarını düşündürülebilir.

227 *Topçu*, s. 102-103; *Gürzumar*, s. 12, *Kırca*, Franchise, s. 139-140; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 119; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 230, 236-237; *Bulur*, s. 768; *Ayata*, s. 71; *Yeniocak*, s. 61; *Şimşek*, s. 167; *İrge Erdoğan*, s. 34; *Cantürk*, s. 24.

228 *Kırca*, Franchise, s. 140-141; *Ayata*, s. 71-72; *Şimşek*, s. 167; *İrge Erdoğan*, s. 34.

229 *Yeniocak*, s. 61-62. Müvekkil, acenteye acentelik sözleşmesinin yerine getirilmesi için gerekli olan hususları ve özellikle iş hacminin acentenin normalde bekleyebileceğinden önemli surette düşük olabileceğini bildirmek zorundadır (TTK m. 120/1-b).

230 *Yeniocak*, s. 61.

231 *Kırca*, Franchise, s. 140; *Şimşek*, s. 168-169.

bağlanan müşteri çevresini genişletmek için çeşitli mecralarda düzenli olarak reklam yapmalıdır<sup>232</sup>.

Franchise verenin yapmakla yükümlü olduğu reklamlar, kural olarak marka, mal ve/veya hizmet gibi sistemi oluşturan unsurları ön plana çıkaracak niteliktedir<sup>233</sup>. Ancak franchise veren tarafından yeni açılan bir işletmenin de reklamının yapılacağı sözleşmeyle kararlaştırılabilir.

## 1.4.2. Franchise Alanın Borçları

### 1.4.2.1. Mal ve/veya Hizmetin Sürümünü Bizzat Yapma Borcu

Franchise alan, sözleşme konusu mal ve/veya hizmetin sürümünü kendi ad ve hesabına yapmak ve sürümü arttırma hususunda çaba göstermekle yükümlüdür<sup>234</sup>. Taraflar arasındaki güven ilişkisinin yoğun olması nedeniyle franchise alan, bu borcu bizzat yerine getirmelidir.

Tacir olması nedeniyle franchise alan, sürümü arttırmak için basiretli bir iş insanının göstermesi gereken nesnel özeni göstermekle yükümlüdür<sup>235</sup>. Diğer bir ifadeyle, franchise alanın gerekli özeni gösterip göstermediği, kişisel yetenek ve imkânları gibi

232 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 141-142; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 119; *Bulur*, s. 768; *Ayata*, s. 73; *Yeniocak*, s. 62; *Şimşek*, s. 169 vd.; *İrge Erdoğan*, s. 34.

233 *Kırca*, Franchise, s. 141; *İrge Erdoğan*, s. 34.

234 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 147-148; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 120; *Eren*, Borçlar Özel, s. 997, N. 3341; *Bulur*, s. 768; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 32; *Ayata*, s. 93 vd.; *Yeniocak*, s. 75-76; *Şimşek*, s. 186; *İrge Erdoğan*, s. 36; *Akıncı Albayrak*, s. 12; *Cantürk*, s. 24. Ayrıca bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

235 *Gürzumar*, s. 12; *Kırca*, Franchise, s. 150; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 61; *Bulur*, s. 768; *Ayata*, s. 94; *Şimşek*, s. 187; *İrge Erdoğan*, s. 36-37; *Cantürk*, s. 24.

öznel ölçütlere göre değil, kendisiyle aynı iş kolunda faaliyet gösteren tedbirli, sağduyulu ve basiretli bir tacire göre belirlenmelidir<sup>236</sup>.

Franchise alanın sürümü arttırmak için reklam yapması ve diğer etkili pazarlama tekniklerini kullanması gerekir<sup>237</sup>. Ancak franchise alanın reklam yapma yükümlülüğü, faaliyet gösterdiği bölgeyle sınırlıdır. Ayrıca yeknesak görünümü sağlamak için franchise alan, reklamları franchise verenin denetiminde hazırlatmalıdır<sup>238</sup>.

#### 1.4.2.2. Franchise Sistemini Kullanma Borcu

Franchise alanın, franchise sisteminde yer alan maddî olmayan malları kullanma yükümlülüğü bulunmaktadır. Yeknesak bir görünüm sağlanması ve bu sayede işletmenin franchise verenin şubesi gibi algılanması için, bu borcun gereği gibi yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, franchise alan mal ve/veya hizmetlerde franchise verenin markasını, işletmesinin görünür yerlerinde ise franchise verenin işletme adını ve diğer tanıtıcı unsurlarını kullanmakla yükümlüdür<sup>239</sup>. Diğer taraftan, eğer sistemin bütünlüğüne zarar verebilecek nitelikte belirlenmişse, mümkün olduğu kadar ticaret unvanını gizlemelidir<sup>240</sup>. Şayet franchise alan, ticaret unvanını yukarıda önerdiğimiz gibi<sup>241</sup>

236 *Arslanlı*, Kara Ticareti, s. 57; *Karayalçın*, İşletme, s. 218; *Domanıç/Ulusoy*, s. 210; *Mimaroğlu*, İşletme, s. 246; *Poroy/Yasaman*, s. 149; *İmregün*, Kara Ticareti, s. 38; *İmregün*, Genel İlkeler, s. 46; *Arkan*, İşletme, s. 151; *Tekil*, s. 135; *Baştuğ/Erdem*, s. 88; *Karahan*, s. 99; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 222; *Nomer Ertan (Ülgen/Helvaci/Kaya)*, s. 269; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 94; *Şener*, İşletme, s. 191.

237 *Gürzumar*, s. 12-13; *Kırca*, Franchise, s. 149-150; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 121; *Eren*, Borçlar Özel, s. 997, N. 3342; *Ayata*, s. 94-95; *Şimşek*, s. 186; *Cantürk*, s. 24-25.

238 *Ayata*, s. 95; *Şimşek*, s. 169-170.

239 *Gürzumar*, s. 13-14, 156; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 121; *Eren*, Borçlar Özel, s. 997, N. 3343; *Bilgili*, s. 80; *Ayata*, s. 96; *Yeniocak*, s. 76-77; *Şimşek*, s. 188-189; *Cantürk*, s. 25. Ancak yukarıda izah ettiğimiz gibi yürürlükteki hukukumuz işletme adının başkası tarafından kullanılmasına izin vermemektedir. Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 4.1.2.3.

240 *Kırca*, Franchise, s. 152; *Ayata*, s. 97; *Yeniocak*, s. 77; *Şimşek*, s. 189; *İRGE Erdoğan*, s. 37. İRGE ERDOĞAN, bu borç kapsamında franchise alan tarafından franchise verenin ticaret unvanının ön plana çıkarılması gerektiğini ileri sürmektedir (*İRGE Erdoğan*, s. 37). Kanımızca bu görüş isabetli değildir. Zira bir tacire ait ticaret unvanı ancak onu temsile yetkili kişiler (acente, ticarî temsilci vs.) tarafından kullanılabilir. Oysa franchise alanın franchise vereni temsil yetkisi bulunmamaktadır.

241 Bu hususta bkz. yukarı §1, 4.1.2.2.

franchise verenin unvanının ayırt edici kısmına ekleme yapmak suretiyle belirlediye, ortak görünümün bozulmaması için bu unvan altında başka bir ticarî faaliyette bulunmamalıdır. Ayrıca teknik bilginin kullanılması amacıyla franchise veren tarafından verilen eğitimlere düzenli katılım sağlanması da bu borcun kapsamında değerlendirilebilir<sup>242</sup>. Ek olarak, franchise veren tarafından markada değişiklik yapılması veya AR-GE faaliyetleri sonucu teknik bilginin geliştirilmesi gibi hâllerde, franchise alanın bu değişimlere uyum sağlaması gerekmektedir<sup>243</sup>.

Franchise alan, bu borç kapsamında kendisine veya başkasına ait maddî olmayan malları kullanamayacağı gibi, franchise verene ait maddî olmayan malları başka bir işletmede de kullanamaz. Aksi takdirde, yeknesak görünümün bozulması ve sistemin zarar görmesi söz konusu olacaktır<sup>244</sup>.

#### 1.4.2.3. Talimatlara Uyma ve Denetimlere Katılma Borcu

Franchise veren, sistemin uyumlu işlemlerini sağlamak ve sunulan mal ve/veya hizmetin niteliğini belirli bir seviyenin üstünde tutmak için birtakım kurallar belirlemektedir. Bu kurallar, genellikle sözleşmede veya işletme el kitaplarında ayrıntılı şekilde düzenlenmektedir<sup>245</sup>. Franchise alanın ise, önceden belirlenen bu kurallara ve franchise verenin sistemin amacıyla bağdaşan talimatlarına uyması gerekmektedir<sup>246</sup>.

Franchise alanın talimatlara uyma borcu, acente ve tek satıcıya göre daha geniş kapsamlı bir borçtur. Başka bir anlatımla, en bağımlı bağımsız tacir yardımcısı franchise alanıdır.

242 *Topçuoğlu*, Franchise, s. 121.

243 *Kırca*, Franchise, s. 153.

244 *Gürzumar*, s. 156-157; *Kırca*, Franchise, s. 153; *Ayata*, s. 98.

245 *Kırca*, Franchise, s. 153; *Yeniocak*, s. 77; *Şimşek*, s. 191; *İrge Erdoğan*, s. 38.

246 *Topçu*, s. 109-110; *Gürzumar*, s. 14, 155-156; *Kırca*, Franchise, s. 153; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 121; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 251; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 62; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 32; *Ayata*, s. 99-100; *Şimşek*, s. 190; *İrge Erdoğan*, s. 38; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Cantürk*, s. 25.

Franchise sözleşmesi bu yönüyle hizmet sözleşmesine yaklaşıktır<sup>247</sup>. O hâlde franchise alan, sistemin amacıyla bağdaşan ve hukukî bağımsızlığını zedelemeyen talimatlara uymakla yükümlüdür.

Franchise veren belirlediği kurallara ve verdiği talimatların uyulup uyulmadığını denetleme hakkına sahiptir. Franchise alan ise bu denetimlere katlanmak zorundadır<sup>248</sup>.

#### 1.4.2.4. Ücret Ödeme Borcu

Franchise alanın franchise verene ücret ödemesi, sözleşmeden kaynaklanan asli edim borcudur. Bu ücret, sadece giriş ücreti veya sadece dönemsel ücret şeklinde kararlaştırılabileceği gibi, bunların birlikte ödenmeleri de kararlaştırılabilir<sup>249</sup>.

Franchise verenin, işletmenin kuruluşunda franchise alanı desteklemesinin<sup>250</sup> karşılığı olarak bir giriş ücreti kararlaştırılmaktadır. Dolayısıyla, franchise verenin kuruluşta destekleme yükümlülüğünü yerine getirmemesi hâlinde, franchise alan ödemezlik def'ini ileri sürerek giriş ücretini ödemekten kaçınabilir<sup>251</sup> (TBK m. 97).

Dönemsel ücret ise, franchise verenin sürekli yerine getirmesi gereken asli edim borçlarının bir karşılığı olarak, franchise alanın cirosuna oranla ve belirli aralıklarla ödenir. Bu edimler, franchise alanın sürekli desteklenmesi, maddî olmayan malların kullanılması, eğitim verilmesi ve reklam yapılmasıdır. Özellikle, franchise verenin genel nitelikli reklamlar yapmasının belirli bir maliyeti söz konusudur. Bu yüzden

247 *Kırca*, Franchise, s. 65, 154; *Ayata*, s. 100; *Yeniocak*, s. 78.

248 *Topçu*, s. 86; *Gürzumar*, s. 14; *Kırca*, Franchise, s. 156; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 121; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 254; *Ayata*, s. 101; *Şimşek*, s. 192; *İrge Erdoğan*, s. 38; *Cantürk*, s. 25.

249 Bu hususta bkz. yukarı §1, 3.1.4.

250 Franchise verenin kuruluşta destekleme borcu için bkz. yukarı §1, 4.1.3.1.

251 *Kırca*, Franchise, s. 146; *Ayata*, s. 102; *Şimşek*, s. 182.

sözleşmelerde genellikle franchise alanın reklam masraflarına katılacağı yönünde hükümler öngörülmektedir<sup>252</sup>. Ancak reklam ücreti, reklamın zorunlu unsurlarından biri olmadığı için<sup>253</sup> ücretsiz yapılan reklam faaliyetleri için franchise alanın bir ücret ödemesi gerekli değildir.

#### 1.4.2.5. Sadakat Borcu

##### 1.4.2.5.1. Rekabet Etmeme

Sadakat borcunun gereği olarak franchise alanın, başkasına ait mal ve/veya hizmetin sürümünü yapmama veya tekel hakkı tanınmışsa kendi bölgesi dışında işlem yapmama yükümlülüğü bulunmaktadır<sup>254</sup>. Ayrıca franchise alan, sözleşme süresince edindiği teknik bilgi ve tecrübeleri sözleşmenin sona ermesinden sonra kullanarak franchise verenle rekabet edemez<sup>255</sup>.

Franchise alanın rekabet etmeme yükümlülüğünü ihlâl etmesi hâlinde franchise veren, TBK m. 112 vd. hükümler uyarınca uğradığı zararın tazmin edilmesini talep edebilir<sup>256</sup>.

252 *Kırca*, Franchise, s. 147; *Ulaş*, s. 96; *Eren*, Borçlar Özel, s. 996-997, N. 3340; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 31; *Ayata*, s. 103; *Şimşek*, s. 184; *İrge Erdoğan*, s. 36; *Cantürk*, s. 27.

253 *Özdemir*, S., Reklam, s. 50-51; *Tekelioğlu*, Numan, Tüketicinin Korunması Açısından Hukuka Aykırı Reklamlar, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016, s. 17; *Özdemir*, Hayrunnisa, Aldatıcı Reklamlara Karşı Tüketicilerin Korunması, AÜHFD, C. 53, S.3, 2004, s. 66; *Erol*, Arzu, Türk Hukukunda Örtülü Reklam, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 29; *Özdemir*, Semih Sırrı / *Doğanay*, M. Zahid, Bir Mecra Olarak Sosyal Medyanın Reklam Hukuku Açısından Değerlendirilmesi, Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi, Y. 7, S. 13, 2019, s. 299. Aksi yönde bkz. *Dişbudak*, Aylin, Türk Hukukunda Aldatıcı Reklamlar, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2007, s. 12; *Ürey*, Yelda, Türk Hukukunda Karşılaştırmalı Reklamlar, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2010, s. 25.

254 *Gürzumar*, s. 17; *Kırca*, Franchise, s. 158; *Bulur*, s. 768; *Can*, Ozan, Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi, Ankara Barosu Dergisi, S. 2014/1, s. 58; *Ayata*, s. 104 vd.; *Yeniocak*, s. 83; *Şimşek*, s. 199-200; *İrge Erdoğan*, s. 39.

255 *Aydoğdu/Kahveci*, s. 32; *İrge Erdoğan*, s. 39.

256 *Gürzumar*, s. 17; *Kırca*, Franchise, s. 159; *Ayata*, s. 106; *Şimşek*, s. 200.

Ayrıca bu yükümlülüğe aykırı davranılması, franchise verenin sözleşmeyi tek taraflı ve derhâl feshedebilmesi için haklı bir sebep teşkil edebilecektir<sup>257</sup>.

#### 1.4.2.5.2. Sır Saklama

Franchise verenin sahip olduğu teknik bilgileri franchise alana aktarmakla yükümlü olmasına karşılık, franchise alan, ticarî sır niteliğindeki bu bilgileri saklamak ve korumakla yükümlüdür. Franchise alanın, bu hususta gerekli tedbirleri alması gerekmektedir<sup>258</sup>.

Sır saklama yükümlülüğüyle bağlantılı olarak franchise alan, sözleşmeden doğan borçları bizzat yerine getirmeli, üçüncü bir kişiyle alt franchise sözleşmesi yapmamalıdır. Aksi hâlde teknik bilgi, franchise verenin tanımadığı birinin eline geçmiş olacaktır. Benzer bir durum, franchise alanın ticarî işletmesini franchise verenin onayı olmadan üçüncü bir kişiye devretmesi hâlinde de gündeme gelebilecektir. Gerçekten, küllî halefiyet ilkesi gereği ticarî işletmenin devri, sözleşmelerin de devri sonucunu doğurmaktadır<sup>259</sup>. O hâlde, franchise verene ait sırların korunması için franchise alanın sözleşmeden doğan borçlarını bizzat ifa etmesi gerektiği, buna bağlı olarak üçüncü kişilerle alt franchise

257 *Gürzumar*, s. 17; *Kırca*, Franchise, s. 159; *Ayata*, s. 106; *Şimşek*, s. 200.

258 *Gürzumar*, s. 163; *Kırca*, Franchise, s. 160; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 227; *Eren*, Borçlar Özel, s. 998, N. 3346; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 32; *Ayata*, s. 107; *Yeniocak*, s. 82; *Şimşek*, s. 207-208; *İrge Erdoğan*, s. 40. Ayrıca bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

259 *Acemoğlu*, Kevork, Malvarlığı ve Ticari İşletmenin Devri, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1971, s. 79; *Domanıç/Ulusoy*, s. 180; *Kendigelen*, Abuzer (Ülgen, Hüseyin / Helvaci, Mehmet / Kaya, Arslan / Nomer Ertan, N. Füsün), s. 208, N. 393; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 132; *Arıcı*, Mehmet Fatih, Ticari İşletmenin Aktif ve Pasifi ile Devri, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2008, s. 137; *Akçaal*, Mehmet, İşletmenin Devri, Yetkin Yayınları, Ankara, 2014, s. 125; *Çelikboya*, Kerem, Ticari İşletmenin Devri, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, s. 379 vd.; *Bilgili*, Fatih / *Cengil*, M. Fatih, Ticari İşletmenin Devri ve Bilhassa Ticari İşletmenin Devri Düzenlemesinden Kaynaklanan Sorunlar, Türkiye Adalet Akademisi Türk Ticaret Kanununun 5. Yılı Sempozyumu Tebliğler Kitabı, Ankara, 2018, s. 75, 80-81; *Cengil*, M. Fatih, Ticari İşletmenin Devri, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 371; Aksi yönde bkz. *Topuz*, Murat, Ticari İşletmenin Devrinde Tasarruf İşlemlerine İlişkin Şekil Sorunu, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nu Beklerken (10-11-12 Mayıs 2012), MÜHF-HAD, C. 18, S. 2, Özel Sayı, 2012, s. 70-71.

sözleşmesi yapmasının veya ticarî işletmesi franchise verenin onayı olmaksızın üçüncü bir kişiye devretmesinin sözleşmeye aykırı olacağı savunulabilir.

#### 1.4.2.5.3. Bilgi ve Hesap Verme Borcu

Franchise alanın sadakat borcundan kaynaklanan diğer bir borç da franchise verene bilgi ve hesap verme yükümlülüğüdür. Bu kapsamda, franchise alan elindeki mal miktarı, işletmenin cirosu, işletmenin gelişimi, müşteri hizmetleri ve reklamlar ile ilgili bilgileri, piyasa koşulları, müşterilerin malî durumları ve bunlarda meydana gelen değişimleri, maddî olmayan mallar üzerindeki hakların üçüncü kişilerce ihlâlini franchise verene bildirmekle yükümlüdür<sup>260</sup>. Ayrıca, acentenin haber verme yükümlülüğünü düzenleyen TTK m. 110 hükmünün, niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine de uygulanması mümkündür<sup>261</sup>.

### 1.5. FRANCHİSE SÖZLEŞMESİNİN SONA ERMESİ

Franchise sözleşmesinin, kendiliğinden sona ermesi veya iradî olarak sona erdirilmesi mümkündür. Sözleşmeyi kendiliğinden sona erdiren başlıca sebepler, belirli süreli sözleşmelerde sürenin sona ermesi, franchise alanın ölümü veya ehliyetinin kısıtlanmasıdır. Buna karşılık franchise verenin ölümü, ehliyetinin kısıtlanması ya da hakkında iflâs kararı verilmesi sözleşmeyi kural olarak sona erdirmez. İradî sona erme sebepleri ise, tarafların anlaşması (*ikâle*) ve sözleşmenin olağan veya olağanüstü fesih yoluyla tek taraflı olarak sona erdirilmesidir<sup>262</sup>.

260 *Gürzumar*, s. 160-161; *Kırca*, Franchise, s. 164; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 122; *Eren*, Borçlar Özel, s. 998, N. 3346; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 32; *Ayata*, s. 110; *Şimşek*, s. 212; *İrge Erdoğan*, s. 40-41. Ayrıca bkz. HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

261 *Kırca*, Franchise, s. 165-166; *Ayata*, s. 111; *Şimşek*, s. 212.

262 Çalışmamızın ana konusu oluşturan denkleştirme talep hakkı ancak sözleşmenin kısmen veya tamamen sona ermesi hâlinde doğmaktadır. Bu nedenle, franchise sözleşmesinin sona ermesine ilişkin detaylı açıklamalarımızı tekrara düşmemek adına ikinci bölümde yapacağız.



Franchise sözleşmesinin sona ermesinin birtakım sonuçları bulunmaktadır. Bunlar; franchise alan açısından maddî olmayan malları kullanmama ve iade borcu ile rekabet yasağı sözleşmesi yapılmış ise rekabet etmeme borcu, franchise veren açısından ise sözleşme konusu malları geri alma, giriş ücretinin iadesi borcu ve şartları olduğu takdirde denkleştirme talebinin ödenmesi borcudur.

### 1.5.1. Sözleşmenin Sona Ermesine Bağlı Olarak Franchise Alanın Borçları

#### 1.5.1.1. Maddî Olmayan Malları Kullanmama ve İade Borcu

Franchise alan, franchise verene ait marka, işletme adı ve diğer tanıtıcı unsular gibi maddî olmayan malların aralarındaki sözleşme uyarınca kullanmaktadır. Franchise sözleşmesinin sona ermesi hâlinde ise franchise alanın sahip olduğu bu yetkinin hukukî dayanağı ortadan kalkmaktadır<sup>263</sup>. Dolayısıyla franchise alan, sözleşmenin hitamından itibaren sözleşme konusu fikrî ve sınaî hakları kullanmama borcu altına girmektedir. Taraflar aralarında açıkça kararlaştırılmamış olsa dahi franchise sözleşmesinin niteliği gereği bu yükümlülüğün varlığı kabul edilmektedir<sup>264</sup>.

Maddî olmayan malların kullanılmaması borcunun kapsamına teknik bilgi de girmektedir. Ancak öğretilerde bu husus gizli olan ve gizli olmayan teknik bilgiler açısından farklı ele alınmaktadır. Kendisiyle paylaşılan teknik bilginin gizli olması hâlinde franchise alanın, sözleşme sonra erdikten sonra bu bilgiyi kullanmaması ve saklamaya devam etmesi gerekmektedir<sup>265</sup>. Buna karşın, herkes tarafından ulaşılabilen genel bilgi ve

---

263 *Yeniocak*, s. 125.

264 *Gürzumar*, s. 178-179; *Kapanıcı*, s. 1041; *Ayata*, s. 127; *Şimşek*, s. 269; *Cantürk*, s. 41-42.

265 *Kırca*, Franchise, s. 187; *Ayata*, s. 128; *Şimşek*, s. 271; *İrge Erdoğan*, s. 52.

tecrübeler oldukları için gizli olmayan teknik bilgilerin franchise alan tarafından kullanılmasında bir engel bulunmamaktadır<sup>266</sup>.

Franchise sözleşmesinin sona ermesine<sup>267</sup> rağmen, franchise alanın franchise sistemini oluşturan maddî olmayan malları kullanmaya devam etmesi, hukukî ve cezaî sorumluluğunun doğmasına yol açar. Eğer franchise alanın kullanmaya devam ettiği fikrî ve sınaî haklar tescilli ise SMK hükümleri, tescilli değilse TTK'nın haksız rekabete ilişkin hükümleri uygulama alanı bulur<sup>268</sup>. Diğer taraftan franchise alan, bu borca aykırı davrandığı takdirde TBK hükümleri uyarınca sorumluluğuna gidilebilmesi de mümkündür<sup>269</sup> (TBK m. 112, 113/2).

Franchise alan, yeknesak bir görünüm sağlanması amacıyla franchise verenin kendisine vermiş olduğu ve üzerinde franchise sistemine ait tanıtıcı unsurların bulunduğu araç ve gereçleri de iade etmekle yükümlüdür<sup>270</sup>. Öğretide franchise alanın bu borcu hakkında vekâlet sözleşmesine ilişkin TBK m. 508/1 hükmünün kıyasen uygulanabileceği kabul edilmektedir<sup>271</sup>.

266 *Gürzumar*, s. 181; *Kapanıcı*, s. 1043; *Ayata*, s. 128; *Şimşek*, s. 271; *İrge Erdoğan*, s. 52.

267 Yargıtay, bir kararında haksız fesih hâlinde dahi markanın kullanımına devam edilmesini marka hakkına tecavüz olarak değerlendirmiştir: “Öte yandan, mahkemece uyulan Dairemiz bozma ilamında da işaret edildiği üzere, fesih, karşı tarafa ulaşmakla sonuç doğuran tek taraflı bir işlem olup, fesih iradesi karşı tarafa ulaştığı andan itibaren taraflar arasındaki sözleşme sona erer, bu durumda, fesih haksız dahi olsa sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra davacıya ait markaların kullanılması marka hakkına tecavüz niteliğinde olup, fesihden sonraki kullanım tazminatı gerektirir” (11. HD, T. 15.04.2019, E. 2018/146 – K. 2019/2920, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) Erişim: 06.03.2019).

268 *Gürzumar*, s. 180; *Kırca*, Franchise, s. 187; *Kapanıcı*, 1041-1042; *Ayata*, s. 128; *Yeniocak*, s. 125; *Şimşek*, s. 273; *İrge Erdoğan*, s. 52; *Cantürk*, s. 42.

269 *Gürzumar*, s. 180; *Kırca*, Franchise, s. 187; *Kapanıcı*, 1041-1042; *Ayata*, s. 128; *Şimşek*, s. 272-273; *İrge Erdoğan*, s. 52; *Cantürk*, s. 42.

270 *Topçu*, s. 153; *Gürzumar*, s. 179; *Kırca*, Franchise, s. 188; *Kapanıcı*, s. 1041, 1043; *Ayata*, s. 127; *Yeniocak*, s. 126; *Şimşek*, s. 270; *İrge Erdoğan*, s. 52; *Cantürk*, s. 42.

271 *Gürzumar*, s. 179; *Kırca*, Franchise, s. 188; *Kapanıcı*, s. 1041, 1043; *Ayata*, s. 127; *Yeniocak*, s. 126; *Şimşek*, s. 270.

### 1.5.1.2. Sözleşme Sonrası Rekabet Etmeme Borcu

Franchise alanın kural olarak yalnızca sözleşmenin devam ettiği müddetçe rekabet etmeme yükümlülüğü vardır<sup>272</sup>. Franchise alanın sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise veren ile rekabet etmemesi isteniyorsa ya bunun sözleşmeye şart olarak konulması ya da taraflar arasında ayrı bir rekabet yasağı anlaşmasının yapılması gerekmektedir<sup>273</sup>.

Yargıtay tarafından bu hususta çelişkili kararlar<sup>274</sup> verilmiş olmasına rağmen, öğretide franchise ilişkisinde sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasının yapılabileceği konusunda görüş birliği bulunmaktadır<sup>275</sup>. Franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonrası için taraflar arasında bir rekabet yasağı anlaşması yapılması kanımızca da mümkün olmalıdır. Ancak bu anlaşmanın, franchise alanın iktisadî durumunu olumsuz yönde etkileyecek veya tehlikeye sokacak nitelikte olmaması gerekmektedir.

Rekabet yasağı anlaşmasının sınırlarını, Anayasa'nın 48'inci, TMK'nın 23'üncü ve TBK'nın 27. maddeleri çizmektedir. Fakat genel nitelikteki bu hükümlerin franchise alanı yeteri kadar koruyamayacağı kabul edilmektedir<sup>276</sup>. Nitekim 4054 Sayılı RKHK m. 4 uyarınca rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar kural olarak yasaklanmış, m. 5/3 fıkrası uyarınca

272 Franchise alanın sözleşme süresince rekabet etmeme borcu hakkında bkz. yukarı §1, 4.2.5.1.

273 *Gürzumar*, s. 175; *Kırca*, Franchise, s. 190; *Kapanıcı*, s. 1043; *Yeniocak*, s. 129; *Şimşek*, s. 274-275; *Cantürk*, s. 43; Aksi yönde bkz. *Akyol*, s. 46.

274a Rekabet yasağı sözleşmesinin yapılamayacağı yönündeki kararlar için bkz. 11. HD, T. 18.09.2017, E. 2016/12843 – K. 2017/4441; 11. HD, T. 14.03.2017, E. 2015/13646 – K. 2017/1493; 11. HD, T. 02.03.2015, E. 2014/18465 – K. 2015/2778; 11. HD, T. 02.10.2014, E. 2013/13428 – K. 2014/15075; 11. HD, T. 14.04.2014, E. 2013/18290 – K. 2014/7335; 11. HD, T. 13.05.2013, E. 2012/17736 – K. 2013/9814; 11. HD, T. 19.01.2012, E. 2011/13747 – K. 2012/356, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 12.03.2020).

274b Rekabet yasağı sözleşmesinin yapılabileceği yönündeki kararlar için bkz. 11. HD, T. 24.04.2018, E. 2016/10011 – K. 2018/3093; 11. HD, T. 22.03.2016, E. 2015/8973 – K. 2016/3170; 11. HD, T. 08.02.2016, E. 2015/13197 – K. 2016/1134; 11. HD, T. 04.02.2014, E. 2012/10309 – K. 2014/1890, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 12.03.2020).

275 *Gürzumar*, s. 176; *Kırca*, Franchise, s. 191-192; *Kapanıcı*, s. 1044; *Can*, Franchise, s. 59; *Ayata*, s. 129 vd.; *Yeniocak*, s. 129; *Şimşek*, s. 274 vd.; *İrge Erdoğan*, s. 53 vd.; *Cantürk*, s. 43.

276 *Gürzumar*, s. 175; *Kırca*, Franchise, s. 191; *Şimşek*, s. 275.

Rekabet Kurulu'na belirli türdeki sözleşme türlerine grup muafiyeti sağlayan tebliğler çıkarabilme yetkisi tanınmıştır. Bu doğrultuda, Rekabet Kurulu tarafından çıkarılan 2002/2 Sayılı Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği m. 5/1-b bendinde “*Ancak yasaklamanın, anlaşma konusu mal ya da hizmetlerle rekabet halindeki mal ve hizmetlere ilişkin olması, anlaşma süresince alıcının faaliyette bulunduğu tesis ya da arazi ile sınırlı olması ve sağlayıcı tarafından alıcıya devredilen know-how’ı korumak için zorunlu olması koşullarıyla, alıcıya, anlaşmanın sona ermesinden itibaren bir yılı aşmamak kaydıyla rekabet etmeme yükümlülüğü getirilebilir*” denilerek dikey anlaşmalara ilişkin rekabet yasağı anlaşmaları için birtakım şartlar ve sınırlamalar getirilmiştir. Ancak rekabet yasağı anlaşmasının şekli, anlaşmaya aykırı davranılmasının sonuçları ve anlaşmanın yapılması hâlinde franchise alana bir tazminat ödenip ödenmeyeceği gibi hususlarda kural dışı boşluk söz konusudur. Dolayısıyla, bu boşluğun doldurulması için acentenin sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasını düzenleyen TTK m. 123 hükmünün kıyasen franchise sözleşmesine tatbik edilmesi gerekmektedir<sup>277</sup>. Bu bağlamda, bir franchise ilişkisinde sözleşme sonrası rekabet yasağı anlaşmasının geçerli olabilmesi için yazılı şekilde yapılması ve anlaşma şartlarını içeren ve franchise veren tarafından imzalanan bir nüshanın franchise alana verilmesi gerekmektedir.

Anlaşmanın azamî süresi hakkında bir boşluk söz konusu olmadığı için kanımızca TTK m. 123/1. fıkrasında öngörülen 2 yıllık azamî sürenin değil, 2002/2 Sayılı Tebliğ’de öngörülen 1 yıllık sürenin uygulanması gerektiği kanaatindeyiz<sup>278</sup>. Fakat bu durum, acente ile franchise alan (veya tek satıcı) arasında azamî süreler açısından bir farklılık

277 **Can**, Ozan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması, Turhan Kitabevi, Ankara, 2011, s. 69; **Göksoy**, Yaşar Can, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması, DEÜHFD, C. 12, Özel Sayı, Prof. Dr. Burhan Ceyhan’a Armağan, 2010, s. 901; **Kaya**, A., Acentelik, s. 323, N. 17; **Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)**, s. 895; **Can**, Franchise, s. 60; **Yeniocak**, s. 132; **Şimşek**, s. 276; **İrge Erdoğan**, s. 56; **Sak**, s. 99-101. TTK’nın 123. maddesi mülga Ticaret Kanunu’nda yer almadığı için, bu dönemde yazılan eserlerde franchise sözleşmesine, hizmet sözleşmesine ilişkin BK m. 348-352 (6098 Sayılı TBK m. 444-447) hükümlerinin kıyas yoluyla uygulanması gerektiği ileri sürülmekteydi (**Gürzumar**, s. 176; **Kırca**, Franchise, s. 191; **Kapanıcı**, s. 1044).

278 Aynı yönde bkz. **Akıncı Albayrak**, s. 84.

oluşturduğu için âdil bir sonuç doğurmamaktadır. Bu yüzden, 2002/2 Sayılı Tebliğ ile TTK'nın birbiriyle uyumlu hâle getirilmesi isabetli olacaktır<sup>279</sup>.

Öte yandan, TTK m. 123/1. fıkrasının son cümlesinde rekabet sınırlaması sebebiyle acentenin uygun bir tazminata<sup>280</sup> hak kazanacağı düzenlenmiştir. Bu hak acenteye, deneyim kazandığı ve uzmanlaştığı iş kolunda rekabetin sınırlandırıldığı süre boyunca faaliyet gösteremeyecek olması sebebiyle hayatını idâme ettirebileceği bir nakdî güvencenin sağlanması amacıyla tanınmıştır<sup>281</sup>. Benzer bir durum, franchise alan açısından da geçerlidir. Gerçekten, franchise alan da rekabet sınırlaması sebebiyle hayatını devam ettirecek bir gelirden mahrum kalabilme tehlikesiyle karşı karşıyadır. Bundan dolayı, anılan hükmün kıyas yoluyla franchise sözleşmesine uygulanması ve franchise alana uygun bir bedelin ödenmesi gerektiği kabul edilmelidir<sup>282</sup>.

## 1.5.2. Sözleşmenin Sona Ermesine Bağlı Olarak Franchise Veren Borçları

### 1.5.2.1. Sözleşme Sonrası Geri Alma Borcu

Franchise veren, sözleşme sona erdikten sonra franchise alana ait sözleşme konusu mallar ile işletmeye özgülünen duran malvarlığı unsurlarını kural olarak geri almakla yükümlü değildir<sup>283</sup>. Buna karşın, taraflar arasında genellikle rekabet sınırlamaları öngörüldüğü için franchise alanın bu malvarlığı unsurlarını kullanma imkânı olmamaktadır. Bu sebeple

279 Aynı yönde bkz. *Şimşek*, s. 286.

280 Bu bedelin acenteye, rekabet yasağı anlaşması nedeniyle zarara uğramaması hâlinde dahi ödenmesi gerektiği için öğretide teknik anlamda bir tazminat olmadığı kabul edilmektedir (*Can*, s. 98; *Yılmaz*, Asuman, Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentelik İlişkilerinde Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması ve Rekabet Yasağına Uyması Karşılığında Acenteye Ödenmesi Gereken Bedel, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Y. 2011, S. 2, s. 325; *Kaya*, A., Acentelik, s. 315-316, N. 13; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 893; *Kaya*, M. İ., s. 410; *Şimşek*, s. 280; *Akıncı Albayrak*, s. 72).

281 *Kaya*, M. İ., s. 410; *Akıncı Albayrak*, s. 73.

282 *Kaya*, A., Acentelik, s. 323, N. 17; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 895; *Yeniocak*, s. 133; *Şimşek*, s. 281; *Akıncı Albayrak*, s. 85-86.

283 *Gürzumar*, s. 179; *Kırca*, Franchise, s. 189; *Şimşek*, s. 289.

franchise verenin, dürüstlük kuralı gereği franchise alanın elindeki malları geri almak suretiyle işletmenin tasfiyesine yardımcı olması gerektiği kabul edilmektedir<sup>284</sup>.

Franchise sözleşmesinin sona ermesine franchise alanın kusurlu bir davranışı yol açmış ise franchise verenin geri alma borcundan söz edilemez<sup>285</sup>. Çünkü franchise alanın, kusurlu olmasına rağmen bu denli korunması menfaat dengesini franchise veren aleyhine bozmaktadır. O hâlde franchise alan, kendi kusuru ile sözleşmenin sona ermesine sebep olduğu takdirde sözleşme konusu malların ve donanımın elinde kalma riskine de katlanmalıdır. Ancak önemle belirtmek gerekir ki, franchise verenin geri alma borcu sözleşme ile kararlaştırıldığı takdirde franchise alanın kusuru, bu borcu ortadan kaldırmaz<sup>286</sup>.

Franchise verenin sözleşme sonrası geri alma borcuna aykırı davranması hâlinde franchise alan, sözleşme sonrası sorumluluğu (*culpa post contrahendum*) uyarınca TBK m. 112 vd. hükümlere dayanarak tazminat isteyebilir<sup>287</sup>.

#### 1.5.2.2. Denkleştirme Talebi

Franchise sözleşmesinin kısmen veya tamamen sona ermesi hâlinde ve diğer şartlar<sup>288</sup> olduğu takdirde franchise verenin, franchise alan tarafından kazandırılan müşteri çevresinin karşılığı olarak bir bedel ödemesi gerekmektedir. Çalışmamızın da odak noktasını oluşturan bu konu, aşağıda ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

284 *Akyol*, I. Fasikül, s. 46; *Kırca*, Franchise, s. 189; *Kapanıcı*, s. 1046; *Ayata*, s. 122; *Şimşek*, s. 289; *İrge Erdoğan*, s. 50; *Cantürk*, s. 42.

285 *Kırca*, Franchise, s. 189-190; *Kapanıcı*, s. 1047; *Ayata*, s. 122; *Şimşek*, s. 291-292; *İrge Erdoğan*, s. 50.

286 *Şimşek*, s. 291.

287 *Gürzumar*, s. 179; *Kırca*, Franchise, s. 190; *Kapanıcı*, s. 1047; *Ayata*, s. 123; *Şimşek*, s. 293.

288 Denkleştirme talebinin şartları hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §2, 2.

## İKİNCİ BÖLÜM

### FRANCHİSE ALANIN DENKLEŞTİRME TALEP HAKKI

#### 2.1. DENKLEŞTİRME TALEBİ KAVRAMI, HUKUKİ NİTELİĞİ, DAYANAĞI VE UYGULAMA ALANI

##### 2.1.1. Kavram

Denkleştirme talebi, acentelik ve benzeri sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde tacire ait mal ve/veya hizmetin sürümünü arttırmak amacıyla faaliyet gösteren bağımsız tacir yardımcılarının en önemli haklarından biridir. Eski TK’da düzenlemesi olmadığı için, öğretilerde bu hakkı ifade etmek üzere birbirinden farklı deyimler kullanılmıştır. Türk hukuk öğretisinde ilk defa ARIK “*çıkış tazminatı*” ifadesini kullanmıştır<sup>289</sup>. GÖKTÜRK ise, bu hukuki müesseseyi ifade etmek için “*müşteri tedarüğü tazminatı*” deyimini tercih etmiştir<sup>290</sup>. Eski TK döneminde öğretilerde “*müşteri tazminatı*”<sup>291</sup>, “*müşteri çevresi giderim*

---

289 *Arık*, Makale, s. 534; *Arık*, Kitap, s. 31.

290 *Göktürk*, Akdin Nevileri, s. 547.

291 *Karayalçın*, İşletme, s. 534; *Kınacıoğlu*, s. 71; *Tekinalp*, G., s. 34; *Öçal*, Akar (Çev.), Acentanın Müşteri Tazminatı İsteme Hakkı, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi, C. 2, S. 1, 1984, s. 197; *Arkan*, Sabih, Ticarî İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2. Baskı, Ankara, 1995, s. 207; *Gürzumar*, s. 176; *Kırca*, Franchise, s. 194; *Doğan*, s. 330; *Altınok Ormancı*, Müşteri Tazminatı, s. 471.

*bedeli*<sup>292</sup>, “*portföy tazminatı*”<sup>293</sup>, “*portföy akçası/akçesi*”<sup>294</sup>, “*potföy hakkı*”<sup>295</sup> ve “*denkleştirme istemi/talebi/bedeli*”<sup>296</sup> gibi çeşitli kavramlar da kullanılmıştır.

Denkleştirme talep hakkının, 6102 sayılı TTK’nın 122. maddesinde “*denkleştirme istemi*” kenar başlığıyla düzenlenmesi, kavram kargaşasını sona erdirmiştir. Biz de, çalışmamızda TTK’ya uygun olarak denkleştirme talebi deyimini tercih ediyoruz.

### 2.1.2. Hukuki Niteliği

Denkleştirme talebinin hukuki niteliği hakkında öğretide görüş birliği yoktur<sup>297</sup>. Bir görüş, bu talebin sebepsiz zenginleşmeden doğan bir borç ilişkisi (TBK m. 77) niteliğinde

292 *Hatemi (Serozan/Arpacı)*, s. 471.

293 *Poroy/Yasaman*, s. 260; *Teoman*, Ömer, Tacir Yardımcıları, Doç. Dr. Mehmet Somer’in Anısına Armağan, İstanbul, 2006, s. 302; *Moroğlu*, Erdoğan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Değerlendirme ve Öneriler, On İki Levha Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2016, s. 74; *Reva*, Zeynep, Acente Portföy Tazminatı ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısındaki Yeri, Sigorta Araştırmaları Dergisi, S. 2, 2006, s. 227; *Kaya*, Nebi, Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir mi? (Münih İstinaf Mahkemesi’nin 11.01.2002 Tarihli Kararının Değerlendirilmesi), Prof. Dr. Hüseyin Ülgen’e Armağan, C. 1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2007, s. 3 vd.; *Çeker*, Mustafa, Sigorta Hukuku, Karahan Kitabevi, 2. Baskı, Adana, 2010, s. 43. Ayrıca Yargıtay da portföy tazminatı kavramını tercih etmektedir. Bu hususta bkz. 11. HD, T. 10.05.1996, E. 1996/2189 – K. 3335; 11. HD, T. 20.06.1996, E. 1996/2084 – K. 1996/4544; 19. HD, T. 04.05.2000, E. 1999/7724 – K. 2000/3470; 19. HD, T. 07.02.2019, E. 2018/2340 – K. 2019/763; 11. HD, T. 10.06.2019, E. 2018/2762 – K. 2019/4183, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 16.08.2019).

294 *Tekinalp*, Ünal, Türk Hukukunda Acentanın “Portföy Akçası” Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998, s. 1; *Sopacı*, Birgül, Sigorta Acentesinin Portföy Akçesi Hakkı, Prof. Dr. Fahiman Tekil’in Anısına Armağan, Beta, 2003, s. 443.

295 *İmregün*, Kara Ticareti, 137; *İmregün*, Genel İlkeler, s. 171; *Arseven*, Haydar, Sigorta Hukuku, Beta Basım Yayın Dağıtım, 2. Baskı, İstanbul, 1991, s. 64; *Tekil*, s. 220, dn. 365; *Kender*, Rayegan, Sigorta Acentelerinin Hakları, Sigorta Hukuku Dergisi, S. 1, 1998, s. 119; *Çeker*, Mustafa, Yargıtay Kararları Işığında Sigorta Hukuku, Karahan Kitabevi, 2. Bası, Adana, 2004, s. 27; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 24; *Cengiz*, Ali, Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçları, HHFD, C. 1, S. 2, 2011, s. 162.

296 *İşgüzar*, s. 160; *Topçu*, s. 152; *Erdem*, Tek Satıcılık, s. 97; *Demir Gökyayla*, s. 243; *Ayan*, Özge, Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2008, s. 92; *Erdem*, Türk-İsviçre, s. 7; *Karasu*, Rauf, Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı’na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi, AÜHFD, C. 57, S. 4, 2008, s. 285; *Yazıcıoğlu*, Emine, Sigorta Aracıları Hukuku I, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010, s. 234; *Şenol*, s. 240; *Kapancı*, s. 1047.

297 Öğretideki tartışmalar hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. *Ayan*, Ö., s. 98 vd.; *Karasu*, s. 288 vd.; *Badak Aybar*, Zehra, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda Denkleştirme İstemi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Y. 12, S. 24, 2013/2, s. 168 vd.; *Yağcı*, s. 24.



olduğunu ileri sürmektedir<sup>298</sup>. Ancak, müvekkil lehine gerçekleşen bu zenginleşme, acente ile aralarındaki acentelik sözleşmesinden kaynaklandığı için sebepsiz zenginleşmenin şartları oluşmamaktadır<sup>299</sup>.

Diğer bir görüşe göre bu talep, acentelik sözleşmesinin sona ermesi sonucu meydana gelen zararının giderilmesi amacıyla tanınan bir tür tazminat hakkıdır<sup>300</sup>. Ancak borçlunun kusuru, tazminatın şartlarından biridir. Oysa denkleştirme talebi, müvekkilin kusuru olmasa dahi istenebilmektedir. Öte yandan, denkleştirme miktarının hesaplanmasında hakkaniyet ölçütünün, bu talebi tazminattan uzaklaştırdığı haklı olarak ifade edilmektedir<sup>301</sup>.

Öğretide bizim de katıldığımız hâkim görüş ise denkleştirme talebinin sebepsiz zenginleşmeden doğan bir borç ilişkisi ya da tazminat değil, bir karşılık talebi olduğu yönündedir<sup>302</sup>. Zira ortada teknik anlamda bir tazminat veya haklı bir sebebe dayanmayan bir zenginleşme durumu mevcut değildir. Denkleştirme talebi, sözleşmenin acentenin kusuru olmaksızın sona ermesi hâlinde, kendi çabalarıyla kazandırmış olduğu

298 *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 141; *Karasu*, s. 288, dn. 13'de anılan yazarlar. TEKİNALP, öğretilde yoksullaşma olmadan da zenginleşme olabileceği görüşüne dayanarak, TBK'nın sebepsiz zenginleşme hükümlerinin denkleştirme talebine hukuki dayanak teşkil edebileceğini ifade etmektedir (*Tekinalp*, Ü., Portföy Akçası, s. 14-15).

299 Aynı yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 105; *Badak Aybar*, s. 171; *Kaya*, M. İ., s. 351-352; *Kantışlı*, Erhan, Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi, LHD, C. 12, S. 138, 2014, s. 127; *Cantürk*, s. 49.

300 *Ayan*, Ö., s. 98, dn. 29'da anılan yazarlar; *Moroğlu*, Değerlendirme, s. 74; *Ekmekçi*, Ömer / *Özkes*, Muhammet / *Atalı*, Murat / *Seven*, Vural, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, On İki Levha Yayıncılık, 2. Baskı, İstanbul, 2019, s. 317.

301 *Ayan*, Ö., s. 104; *Kaya*, A., Acentelik, s. 247, N. 10d; *Cantürk*, s. 48.

302 *Kınacıoğlu*, s. 71-73; *Ayan*, Ö., s. 103; *Karasu*, s. 289; *Şenol*, s. 242; *Kaya*, A., s. 245-246, N. 10a-10b; *Demir Gökyayla*, s. 248; *Erdem*, Türk-İsviçre, s. 8; *Badak Aybar*, s. 170-171; *Uzunallı*, Giriş Bedeli, s. 2968; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 878; *Poroy/Yasaman*, s. 260; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 533; *Akkanat*, Halil/Çekin, Mesut S., Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir mi?, Prof. Dr. Hasan Erman'a Armağan, Der Yayınları, İstanbul, 2015, s. 31-32; *Şener*, İşletme, s. 394; *Kaya*, Arslan, Acentelik ve Tek Satıcılık ile Benzeri Diğer Tekel Hakkı Veren Sürekli Sözleşme İlişkilerinin Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstemi, Yürürlüğünün 6. Yılında ve Yargıtay Kararları Işığında Türk Ticaret Kanunu Sempozyumu, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 11; *Cantürk*, s. 49; *Yazıcıoğlu*, Emine / *Şeker Ögüz*, Zehra, Sigorta Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019, s. 70-71; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1489.

müşterilerden müvekkilin faydalanmaya devam etmesine karşın, acentenin elde edeceği bu gelirden mahrum kalması nedeniyle acenteye hakkaniyet gereği uygun bir karşılığın ödenmesidir.

Öğretide hâkim görüşe karşı ileri sürülen yeni bir görüşe göre, denkleştirme talebi için “karşılık” kavramını kullanmanın kurumun hukukî niteliğini açıklamakta işlevsiz olduğu, bu hakkın hukukî esasının fedakârlığın denkleştirilmesi ilkesi olması gerektiği savunulmaktadır<sup>303</sup>. Oysa fedakârlığın denkleştirilmesi ilkesine dayanan sorumluluk türünde hukuka uygun bir müdâhale sonucu zarar gören kişinin uğradığı bu zararın, müdâhale eden kişi tarafından uygun bir tazminat ile denkleştirilmesi söz konusudur<sup>304</sup>. TTK m. 122’de düzenlenen denkleştirme kurumu ise kanımızca bir sorumluluk türü olarak nitelendirilemez. Zira sorumluluk hukuku, zarar görenin uğradığı zararın, zarar veren tarafından giderilmesini konu edinmektedir<sup>305</sup>. Buna karşın, denkleştirme talep hakkının gündeme gelebilmesi için bu hakkın alacaklısı konumunda kişinin zarara uğramış olması şart değildir. Gerçi franchise alanın (acentenin veya tek satıcının) gelir kaybına uğrayacak olmasının zarar kapsamında değerlendirilebileceği ileri sürülebilir. Ancak böyle bir kabulde dahi, franchise alanın gelir kaybına uğramadığı durumlarda da denkleştirme talep edebilmesi mümkün olduğu için<sup>306</sup> denkleştirme talebinin hukukî

303 *Sak*, s. 139 vd. Yazar, sözleşmenin sona ermesinde ve buna bağlı olarak müşteri çevresinin müvekkilde/sağlayıcıda kalmasında hukuka aykırı bir durum olmadığı gerekçesiyle denkleştirme talebinin hukukî esasını fedakârlığın denkleştirilmesi ilkesine dayandırmaktadır. Ancak bu görüş ileri sürülürken fedakârlığın denkleştirilmesi ilkesine dayanan sorumlulukta aranan zarar unsurunun denkleştirme talebi açısından mevcut olup olmadığı değerlendirilmemiştir. Bu yönüyle de anılan görüşün isabetli olmadığı kanaatindeyiz.

304 *Uluslan*, İlhan, *Medenî Hukukta Fedakârlığın Denkleştirilmesi İlkesi ve Uygulama Alanı*, Vedat Kitapçılık, 2. Tıpkı Bası, İstanbul, 2012, s. 8 vd.; *Tandoğan*, Halûk, *Kusura Dayanmayan Sözleşme Dışı Sorumluluk Hukuku*, Turhan Kitabevi, Ankara, 1981, s. 48-49; *Eren*, *Borçlar Genel*, s. 573, N. 1588; *Oğuzman*, M. Kemal / *Öz*, M. Turgut, *Borçlar Hukuku Genel Hükümler C. 2*, Vedat Kitapçılık, 14. Bası, İstanbul, 2018, s. 4, N. 11; *Baçoğlu*, Başak, *Sözleşme Dışı Kusursuz Sorumluluk Hukuku ve Özellikle Tehlike Sorumluluğuna İlişkin Değerlendirmeler*, İnÜHFD, C. 6, S. 2, 2015, s. 37.

305 *Eren*, *Borçlar Genel*, s. 550, N. 1517.

306 Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §2, 2.3.

esasını fedakârlığın denkleştirme ilkesine dayandıran bu görüşün isabetli olmadığı kanaatindeyiz.

Diğer taraftan, denkleştirme talebinin belirli şartların gerçekleşmesine bağlı olarak doğan ve içeriği belirlenebilen bir alacak hakkı olduğu ifade edilmektedir<sup>307</sup>. Dolayısıyla, denkleştirme talebinin devredilmesi, üzerinde rehin hakkı tesis edilebilmesi, haczedilebilmesi ve miras yoluyla intikali mümkündür<sup>308</sup>.

### 2.1.3. Hukuki Dayanağı

#### 2.1.3.1. 6762 Sayılı Ticaret Kanunu Dönemi

29.06.1956 tarih ve 6762 sayılı Ticaret Kanunu, 01.01.1957 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu Kanunun, dönemine göre oldukça modern olmasına rağmen, bazı eksiklikleri bulunmaktaydı. Bu eksikliklerden biri de, hiç şüphesiz acentenin denkleştirme talep hakkıydı<sup>309</sup>.

6762 sayılı TK'da acenteye denkleştirme talep hakkının tanınmaması öğretide haklı olarak eleştirilmekteydi<sup>310</sup>. Kanunda bulunan bu kural dışı boşluğun nasıl doldurulacağı ile ilgili birbirinden farklı görüşler ileri sürülmüştü. KINACIOĞLU, eTK m. 134/2'in<sup>311</sup> geniş yorumlanması suretiyle acenteye denkleştirme bedeli verilmesi

307 *Akkanat/Çekin*, s. 32. SAK'a göre, denkleştirme talebi maddî değeri haiz kurucu yenilik doğuran bir haktır (*Sak*, s. 149, 280 vd.).

308 *Ayan*, Ö., s. 106; *Akkanat/Çekin*, s. 32; *Arslandoğan*, s. 105.

309 TEKİNALP'e göre, o dönemde acenteye bu hakkın tanınmamasının nedeni, Türkiye için yeni ve gereksiz olarak görülmüş olabileceğidir. Ayrıntılı bilgi için bkz. *Tekinalp*, Ü., s. 1-2.

310 *Karayalçın*, İşletme, s. 534; *Arslanlı*, Kara Ticareti, s. 188; *Kınacıoğlu*, s. 73; *Tekinalp*, G., s. 34-35; *Hatemi (Serozan/Arpacı)*, s. 471-472; *Arkan*, İşletme 1995, s. 207; *Tekil*, s. 220, dn. 365; *Kayhan*, s. 168 vd.

311 eTK m. 134/2: "Müvekkilin veya acentenin iflas veya ölümü yahut hacir altına alınması sebebiyle acentelik mukavelesi sona ererse, işlerin tamamen görülmesi halinde acenteye verilmesi gereken ücret miktarına nispetle tayin olunacak münasip bir tazminat acenteye yahut yukardaki hallere göre onun yerine geçenlere verilir".

gerektiği önerisinde bulunmuştu<sup>312</sup>. ARSLANLI ise, her sözleşmede mevcut olan hakkaniyet ilkesine dayanılarak talep edilebileceğini belirtmişti<sup>313</sup>. İMREGÜN, hakkaniyet ilkesi ve eTK m. 23'ü birlikte ele alarak bu hakkın tanınabileceğini savunuyordu<sup>314</sup>. ERDEM ise, hâkimin TMK m. 1 uyarınca hukuk yaratması ve bunu yaparken de öğretiden ve yabancı hukuk düzenlemelerinden faydalanması gerektiğini ileri sürmekteydi<sup>315</sup>.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 20.06.1996 tarihinde verdiği karar<sup>316</sup> ile denkleştirme talebi uygulamada kabul edilmiştir. Yüksek Mahkeme, eTK'nın 134/2. maddesinin somut olaya kıyasen uygulanarak acenteye hakkaniyete uygun bir bedelin ödenmesi gerektiği yönünde karar vermiştir.

03.06.2007 tarihinde ise, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun kabul edilmesiyle sigorta acentelerine denkleştirme talep hakkı tanınmış oldu (SK m. 23/16)<sup>317</sup>. AYAN, SK m. 23/16 hükmünün ayrıntılı olmaması nedeniyle, anılan hükmün sigorta acenteleri dışındaki acentelere kıyasen uygulanabileceğini ve bu yapılırken TMK m. 1 gereğince yabancı ülkelerdeki düzenlemelerden yararlanılarak söz konusu boşluğun doldurulabileceğini

312 *Kınacioğlu*, s. 71 vd. (Aynı yönde bkz. *Arkan*, İşletme 1995, s. 207-208). HATEMİ, benzer şekilde eTK m. 134/2 hükmünün, 743 Sayılı eMK m. 1 ve m. 2/1 yardımıyla yorumlanması gerektiğini ifade etmiştir, *Hatemi (Serozan/Arpacı)*, s. 471-472 (Aynı yönde bkz. *Kayıhan*, s. 172). eTK m. 134/2 hükmünün denkleştirme talebine dayanak teşkil edemeyecek nitelikte olduğu eleştirisi için bkz. *Karayalçın*, İşletme, s. 534-535; *Tekinalp*, G., s. 35; *Kender*, s. 120; *Erdem*, Tek Satıcılık, s. 106 vd; *Kapanıcı*, s. 1048-1049.

313 *Arslanlı*, Kara Ticareti, s. 188-189.

314 *İmregün*, Kara Ticareti, s. 137; *İmregün*, Genel İlkeler, s. 171. Ancak, yazarın maddi bir hata yaptığı, esasen eTK m. 22'yi kastettiği kanaatini taşıyoruz. Zira eTK m. 23 fatura ve teyit mektubunu düzenlemekte olup, anılan hükmün denkleştirme talebine dayanak teşkil edebilmesi mümkün görünmemektedir. KAPANCI ise, denkleştirme talebinin temelinde eTK m. 22'nin yattığını belirtmektedir (*Kapanıcı*, s. 1048, dn. 94).

315 *Erdem*, Tek Satıcılık, s. 107-108; Aynı yönde bkz. *Kapanıcı*, s. 1049.

316 Yargıtay 11. HD, T. 20.06.1996, E. 1996/2084 – K. 1996/4544, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 16.08.2019). Anılan kararın tahlili için bkz. *Tekinalp*, Ü., Portföy Akçası, s. 9 vd.

317 SK m. 23/16: “Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra sigorta şirketi sigorta acentesinin portföyü sayesinde önemli menfaatler elde ediyor ve hakkaniyet gerektiriyorsa, sigorta acentesi, sigorta şirketinden tazminat talep edebilir. Ancak, sigorta acentesinin haklı bir nedene dayanmaksızın sözleşmeyi feshetmesi ya da kendi kusuruyla sözleşmenin feshine neden olması halinde tazminat hakkı düşer”.

ifade etmiştir<sup>318</sup>. Gerçekten, Sigortacılık Kanunu'ndaki düzenleme, denkleştirme miktarının nasıl hesaplanacağı, hangi sürelerde talep edilebileceği, talepten önceden vazgeçilip geçilemeyeceği gibi soruları cevapsız bırakmaktadır<sup>319</sup>.

### 2.1.3.2. 86/653/AET Sayılı Avrupa Birliği Yönergesi

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin acentelik kurumuna ilişkin iç hukuk düzenlemelerinin yeknesaklaştırılması amacıyla 18.12.1986 tarihinde 86/653/AET sayılı AB Yönergesi<sup>320</sup> kabul edilmiştir. AB üyesi ülkeler, bu Yönergeye uyum sağlamak için, 1 Ocak 1990 tarihine kadar gerekli kanunî düzenlemeleri yapmakla yükümlü kılınmışlardır (AET Yön. m. 22/1).

Acentenin denkleştirme talep hakkı Yönergede ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir (AET Yön. m. 17-19). Yönerge, üye ülkelere ya 17. maddenin ikinci fıkrası uyarınca acenteye denkleştirme talep hakkı tanıma ya da üçüncü fıkrası uyarınca acentenin uğrayacağı zararın tazmin edilmesine yönelik düzenleme yapma konusunda seçim hakkı tanımıştır.

Yönerge ile TTK düzenlemesi arasında iki önemli farklılık göze çarpmaktadır. Yönergede, acentenin sözleşme kapsamındaki hak ve borçlarını üçüncü bir kişiye devretmesi hâlinde denkleştirme talep hakkının düşeceği hükmü yer almaktadır (AET Yön. m. 18/1-c). Oysa TTK m. 122'de böyle bir hüküm yoktur. Diğer farklılık ise, TTK'nın denkleştirme talep hakkının acentelik benzeri bazı sözleşmelere de uygulanabileceği hükmünün (m. 122/5), AET Yönergesinde bulunmamasıdır.

---

318 *Ayan*, Ö., s. 91.

319 KAYA, anılan hükmün kanun tekniğine uygun ve tatmin edici bir düzenleme olmadığını ifade etmektedir (*Kaya*, A., Acentelik, s. 237, N. 06).

320 Bundan sonra AET Yönergesi olarak anılacaktır. Yönergenin İngilizce metni için bkz. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653> (Erişim: 17.08.2019).

### 2.1.3.3. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu

Avrupa Birliği'ne üye olmak isteyen ülkelerin, mevzuatlarını AB Müktesebatı ile uyumlu hâle getirmeleri gerekmektedir. Aday ülke konumunda olan Türkiye, bu kapsamda birçok hukukî düzenlemeyi yürürlüğe koymuştur. Bu düzenlemelerden biri de acentelere denkleştirme talep hakkının tanınmasıdır<sup>321</sup>.

13.01.2011 tarihinde kabul edilen 6102 sayılı TTK'nın “denkleştirme istemi” kenar başlıklı 122. maddesiyle acentelik, tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı veren sürekli borç ilişkilerinde denkleştirme talep hakkı kabul edilmiştir. Böylece, Türk içtihat hukukunda varlığı fiilen kabul edilen bu hak, kanunî dayanağa kavuşmuştur<sup>322</sup>.

Önemli bir boşluğu doldurmuş olmasına rağmen, TTK m. 122 hükmünün öğretisi tarafından eleştirilen yönleri bulunmaktadır. Bunlardan ilki, denkleştirme talebinin teknik anlamda bir tazminat olmamasına karşın, 1. fıkranın sonunda “tazminat” kelimesinin kullanılmasıdır<sup>323</sup>. Kanaatimizce, bu haklı bir eleştiridir. KUBİLAY, TTK Tasarısı Toplantısı'nda “tazminat” yerine “uygun bir denkleştirme” ifadesinin kullanılması gerektiğini ifade etmiştir<sup>324</sup>. AYAN<sup>325</sup>, “tazminat isteyebilir” ifadesinin “karşılık isteyebilir” olarak değiştirilmesini önermekte, KAYA<sup>326</sup> ise, bu ifadenin “denkleştirme talep edebilir” şeklinde olması gerektiğini belirtmektedir. Bizce değişiklik önerilerinin

321 “Tasarınının 122 nci maddesi, AET Yönergesinde yer alan, bu sebeble tüm AB üyesi devletlerin kanunlarında bulunan denkleştirme talebini, Yönerge temelinde, ancak Alman (Alm. TK.'nin 89b paragrafi) ve İsviçre (İsv. BK 418u) hükümlerine benzer şekilde düzenlemiştir” (TTK Gerekçesi m. 122).

322 Ayan, Ö., s. 133; Kaya, M. İ., s. 348.

323 Ayan, Ö., s. 134; Kaya, A., Acentelik, s. 240, N. 08; Karasu, s. 285, dn. 1; Badak Aybar, s. 172; Yağcı, s. 23-24; Bahtiyar, İşletme, s. 236.

324 Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Toplantıları I-II-III, TBB Yayınları, Ankara, 2008, s. 193, [http://tbbyayinlari.barobirlik.org.tr/TBBBooks/Turk\\_Ticaret\\_Kanunu.pdf](http://tbbyayinlari.barobirlik.org.tr/TBBBooks/Turk_Ticaret_Kanunu.pdf) (Erişim: 18.11.2019).

325 Ayan, Ö., s. 134.

326 Kaya, A., Acentelik, s. 240, N. 08.

üçü de mâkul olmakla birlikte, “denkleştirme bedeli isteyebilir” şeklinde bir değişikliğin de yerinde olacağı savunulabilir.

Düzenlemenin eleştirildiği ikinci nokta, AET Yönergesinde ve yabancı hukuklarda acentelik sözleşmesinin üçüncü bir kişiye devredilmesi hâlinde denkleştirme hakkının düşeceğine ilişkin bir hüküm olmasına rağmen, TTK’da bu yönde bir hükmün yer almamasıdır<sup>327</sup>. Bu eleştiri, sözleşmenin üçüncü kişinin katılımıyla sona erdiği hâllerde, sözleşme ilişkisinden çıkan acentenin, yerine dâhil olan acenteden müşteri çevresi karşılığında bir bedel alacağı düşüncesine dayanmaktadır<sup>328</sup>. Bu durumda, sözleşmeyi devreden acente hem devralan acenteden hem de müvekkilden müşteri çevresi karşılığında denkleştirme bedeli almış olacaktır. Ancak öğretilerde bizim de katıldığımız diğer görüşe göre, bu yönde bir düzenlemenin olmaması eksiklik olarak kabul edilemez<sup>329</sup>. Zira denkleştirme talebinin maddi şartları arasında yer alan hakkaniyet ölçütünden aynı sonuca ulaşmak mümkündür (TTK m. 122/1-c). Şöyle ki, sözleşmeyi devreden acente, aralarındaki anlaşma uyarınca devralandan müşteri çevresi için bir bedel alıyor olabilir. O hâlde, devreden acentenin aynı zamanda müvekkilden de denkleştirme talep etmesi hakkaniyet ilkesiyle bağdaşmaz ve acentenin denkleştirme talep hakkı düşer. Öte yandan, devreden acente, müşteri çevresi için devralan acenteden bir bedel almak yerine müvekkilden denkleştirme bedeli almayı tercih edebilir. Bu durumda ise, hakkaniyet gereği acentenin denkleştirme talep edebilmesi gerekir<sup>330</sup>. Oysa AET Yönergesi’ne göre sözleşmenin devri hâlinde acente her hâlükârda denkleştirme hakkını kaybetmektedir. Bu ise, hakkaniyete aykırı bir yaklaşımdır. Denkleştirme hakkının olup olmadığının somut olayın özelliklerine göre değerlendirilmesi hakkaniyet ilkesine daha

327 *Ayan*, Ö., s. 134-135; *Kaya*, A., Acentelik, s. 241, N. 08b.

328 *Ayan*, Ö., s. 135.

329 *Karasu*, s. 308.

330 *Karasu*, s. 30; *Kaya*, A., Acentelik, s. 251, N. 11g; *Akın*, İrfan, Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler, AÜHFD, C. 62, S. 3, 2013, s. 619-620; *Kaya*, M. İ., s. 359.

uygun olacaktır. Bu nedenle, AET Yönergesi'ndeki düzenlemenin TTK'ya alınmaması kanaatimizce isabetli olmuştur.

Öğretide eleştirilen bir diğer husus ise, denkleştirme talep hakkının uygulama alanını belirleyen hükümdür (TTK m. 122/5). Bahsi geçen hükme göre, denkleştirme talebi, tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı veren sürekli borç ilişkilerinde de uygulama alanı bulmaktadır. AET Yönergesi ve yabancı hukuklarda denkleştirme hakkı, tek satıcılık ve benzeri sözleşmelere kıyas yoluyla tanınmakta iken, bu hüküm sayesinde Türk hukukunda doğrudan uygulama imkânı doğmuştur<sup>331</sup>. Ne var ki, madde metninde geçen “*tekel*” ifadesi hakkın kapsamını oldukça daraltmaktadır. TTK'ya göre acentelik sözleşmesinde tekel hakkı kaldırılmış olsa dahi, acente denkleştirme talep edebilmektedir. Ancak anılan hüküm nedeniyle, tekel hakkı öngörülmeleyen diğer dağıtım sözleşmelerinde denkleştirme talep hakkı kanunen engellenmiştir. Düzenleme bu yönüyle hakkaniyete aykırı olduğu gerekçesiyle haklı olarak eleştirilmektedir<sup>332</sup>. Öte yandan, TTK'nın 122. maddesinin 1. fıkrasında denkleştirme talep edilebilmesi için sözleşmenin sona ermesi şartı getirilmişken, 5. fıkrada bir kez daha sözleşmenin sona ermesinden bahsedilmesi, kanun tekniği açısından sorunlu olduğu gerekçesiyle isabetli görülmemiştir<sup>333</sup>.

331 Aksi yönde bkz. **Koç**, Mehmet, Türk ve Avrupa Birliği Hukuku'nda Acentenin Denkleştirme İstemi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2020, s. 103 vd.

332 **Kaya**, A., Acentelik, s. 241-242, N. 08d-08e; **Demir Gökyayla**, s. 266; **Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)**, s. 890; **Kaya**, M. İ., s. 353-354; **Bahtiyar**, İşletme, s. 237; **Yağcı**, s. 35-36; **Moroğlu**, Değerlendirme, s. 74; **Yusufoğlu**, s. 177 vd.; **Arkan**, İşletme, s. 244, dn. 3; **Kalender**, Emre, Acentenin Denkleştirme Talep Hakkına İlişkin TTK m. 122'nin Marka Lisansı Alana Uygulanıp Uygulanamayacağı, İnÜHFD, C. 8, S. 1, 2017, s. 108; **Kaya**, A., Sempozyum, s. 42; Aksi yönde görüş için bkz. **Kayıhan**, s. 189; **Kendigelen**, Abuzer, Türk Ticaret Kanunu, Değişiklikler, Yenilikler ve İlk Tespitler, On İki Levha Yayıncılık, 3. Tıpkı Bası, İstanbul, 2016, s. 115, dn. 99.

333 **Sak**, s. 157-158.



## 2.1.4. Uygulama Alanı

### 2.1.4.1. Acentelik Sözleşmesi

Denkleştirme talep hakkı, AET Yönergesi ve yabancı hukuklarda acenteliğe özgü bir hukukî kurum olarak düzenlenmiştir. Türk hukukunda ise bu talep, TTK'nın birinci kitabının acentelik başlıklı yedinci kısmında yer almaktadır. Nitekim TTK düzenlemesinin de acentelik kurumu dikkate alınarak kaleme alındığı sonucuna ulaşılabilir.

TTK m. 122 uyarınca her acente, şartları oluştuğu takdirde denkleştirme talep edebilir<sup>334</sup>. Diğer bir anlatımla, acentenin aracı veya akitçi acente olmasının bir önemi olmadığı gibi sigorta, seyahat, gemi veya mal acentesi olmasının da denkleştirme talebi açısından önemi yoktur. Öte yandan, acentenin belirli bir yer veya bölgede tekel hakkının bulunmaması denkleştirme hakkını ortadan kaldırmaz.

### 2.1.4.2. Tek Satıcılık Sözleşmesi

Tek satıcılık sözleşmesi, tam iki tarafa borç yükleyen ve sürekli borç ilişkisi doğuran, kendine özgü bir çerçeve sözleşmedir<sup>335</sup>. Acentelik sözleşmesiyle birbirine benzeyen yönleri olması nedeniyle öğretide akraba sözleşmeler olarak nitelendirilmektedir<sup>336</sup>. Üstelik TTK m. 122/5 hükmünden, kanun koyucunun da acentelik ve tek satıcılık sözleşmelerinin işletmeye yeni müşteri kazandırma yönünden benzerliğini kabul ettiği sonucu çıkmaktadır. Anılan hükme göre tek satıcı, hakkaniyete aykırı olmadıkça

---

334 *Ayan, Ö.*, s. 107.

335 Ayrıntılı bilgi için yukarı bkz. §1, 3.2.2.

336 *Kaya, A.*, Acentelik, s. 16, N. 07b; *Kaya, A.*, Sempozyum, s. 43.

sağlayıcıdan denkleştirme talep etme imkânına sahiptir. Bu imkân, tek satıcıya kıyas yoluyla değil doğrudan kanunla tanınmaktadır<sup>337</sup> (TTK m. 122/5).

Öğretideki hâkim görüşe göre, tek satıcının denkleştirme talep edebilmesi için acentelik için aranan şartların yanında, sağlayıcının dağıtım teşkilatına katılması ve sözleşme sona erdikten sonra müşteri çevresini sağlayıcıya devretmesi şartları da aranmaktadır<sup>338</sup>.

Bir başka görüş ise, sağlayıcıya kalıcı bir müşteri çevresi bırakmasa da tek satıcının korunmaya muhtaç olduğu istisnai durumlarda denkleştirme talep edilebileceği yönündedir<sup>339</sup>. Kanımızca, tek satıcının sağlayıcıya müşteri kazandırmaması ve buna bağlı olarak sağlayıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra müşteri çevresinden menfaat elde edememesi hâlinde denkleştirme talebinin şartları oluşmayacaktır (TTK m. 122/1-a). Dolayısıyla, kanunen öngörülen şartların gerçekleşmemesine rağmen, sırf korunmaya muhtaç olduğu gerekçesiyle tek satıcıya denkleştirme bedeli ödenmesi, kanunun konuluş amacına (*ratio legis*) aykırı olacaktır.

Öğretide bizim de katıldığımız görüşe göre, denkleştirme talebinin tek satıcılık sözleşmesine uygulanabilmesi için TTK'nın 122. maddesinin 5. fıkrasında ilâve bir şart öngörülmediğinden, tek satıcının, sağlayıcının dağıtım ağına dâhil olmaması ve sözleşme ilişkisi sona erdikten sonra müşteri çevresinden sağlayıcı lehine el çekmemesi kural olarak denkleştirme talep etmesine engel olmaz<sup>340</sup>. Ancak bu şartların gerçekleşmemesine rağmen somut olayın özellikleri dikkate alındığında tek satıcıya denkleştirme ödenmesi hakkaniyete aykırı düşecekse denkleştirme talep hakkı düşer. Diğer taraftan tek satıcının,

337 Aksi yönde bkz. *Demir*, Koray, Tek Satıcının Denkleştirme Talebi, Prof. Dr. Sabih Arkan'a Armağan, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019, s. 404 vd.

338 *Demir Gökyayla*, s. 254 vd; *Ayan*, Ö., s. 112; *Kaya*, A., Acentelik, s. 281-282, N. 22c-22d; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 916-917; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 43.

339 *Demir*, s. 408-409. Yazar, günümüz şartlarında tek satıcının korunmaya muhtaç olduğu durumların nadiren söz konusu olabileceğini ifade etmektedir. Buna örnek olarak ise çok küçük çaplı bir ticarî organizasyon aracılığıyla ve genellikle gerçek kişi olarak faaliyet gösteren tek satıcının zayıf ve korunmaya muhtaç olabileceğini belirtmektedir (*Demir*, s. 409).

340 *Karasu*, s. 311-312.

sözleşmenin sona ermesinden sonra müşteri çevresinden el çekmemesi veya müşterilere ait bilgileri sağlayıcıya devretmemesi gibi hâller denkleştirme bedelinde indirimle gidilmesine yol açabilir<sup>341</sup>.

#### 2.1.4.3. Marka Lisansı Sözleşmesi

Öğretide, marka lisansı alanın denkleştirme talep edebileceği kabul edilmektedir<sup>342</sup>. Zira lisans alan da, tek satıcı ve franchise alan gibi başkasına ait bir markayı kullanarak kendi ad ve hesabına işlem yapmaktadır. Bunun sonucunda lisans alan, hem lisans verenin markasının reklamını yapmakta, hem de ona müşteri çevresi kazandırmaktadır. Lisans veren, markasına bağlanan müşterilerden sözleşmenin sona ermesinden sonra yararlanmaya devam etmektedir. Buna karşın, lisans alan sözleşme ilişkisi devam etseydi elde edeceği kazançtan mahrum kalmakta ve gelir kaybı yaşamaktadır<sup>343</sup>. Dolayısıyla, TTK m. 122/5 hükmü gereğince denkleştirme talebinin, marka lisansı sözleşmesi hakkında doğrudan uygulanabileceği kabul edilmektedir<sup>344</sup>.

Bir görüşe göre, marka lisansı alanın denkleştirme talep edebilmesi için TTK m. 122’de öngörülen şartların yanında, lisans verenin dağıtım teşkilatına katılması ve sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra müşteri çevresini lisans verene devretmesi gerekir<sup>345</sup>. Bizim de katıldığımız diğer görüşe göre, lisans alanın müşteri çevresini devretmemesi denkleştirme hakkını ortadan kaldırmaz<sup>346</sup>. Zira lisans alan, mal ve/veya hizmetleri lisans verenin markası altında sattığı için, müşteriler lisans alanın şahsına değil lisans verene ait

341 *Karasu*, s. 312, dn. 175.

342 *Karasu*, s. 312 ve dn. 177’de anılan yazarlar; *Kaya*, A., Acentelik, s.275, N. 20; *Arslandoğan*, s. 86; *Kalender*, s. 105; *Sarıöz Büyükalp*, A. İpek, Denkleştirme Talebinin Hukuki Niteliği ve Kanunlar İhtilafı Hukuku Bağlamında Değerlendirilmesi, DEÜHFD, C. 21, S. 2, 2019, s. 545; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1493 vd.

343 *Karasu*, s. 313.

344 *Karasu*, s. 312; *Kalender*, s. 101. KAYA ise marka lisansı alan kişinin denkleştirme talep hakkından kıyas yoluyla yararlanabileceğini ileri sürmektedir (*Kaya*, M. İ., s. 354, dn. 171).

345 *Kalender*, s. 105 vd.; *Kaya*, M. İ., s. 354, dn. 171.

346 *Karasu*, s. 313.

markaya bağlanmaktadır. Dolayısıyla, lisans alan müşteri çevresini devretmese dahi lisans veren, müşterilerin birçoğundan kazanç elde etmeye devam etmektedir. Ancak, sözleşme bitiminde lisans alanın müşterilere ait bilgileri lisans verene teslim etmemesi hâlinde denkleştirme talebinde hakkaniyet gereği bir indirim yapılabilir<sup>347</sup>.

Lisans alanın denkleştirme talep edebilmesinin bir diğer şartı da sözleşmede tekel kaydının bulunmasıdır (TTK m. 122/5). Ancak TTK'da öngörülen tekel şartından, yalnızca inhisarî marka lisans sözleşmelerinde denkleştirme talep edilebileceği sonucuna varılamaz<sup>348</sup>. Diğer bir ifadeyle, marka lisans sözleşmesinin inhisarî nitelikte olup olmaması denkleştirme talebi bakımından önemli değildir<sup>349</sup>. Önemli olan husus, lisans alana belirli bir bölge veya belirli bir müşteri çevresinin tahsis edilip edilmediğidir. İnhisarî olmayan lisans sözleşmelerinde de belirli bölge tahsisi yapılması mümkündür. Gerçekten, lisans veren inhisarî olmayan lisans alana belirli bir bölge ve müşteri çevresini tahsis ederken, üçüncü kişilere de başka bölgelerde lisans verebilir<sup>350</sup>. Bundan dolayı, inhisarî olmayan lisans sahibi de kendisine belirli bir bölge veya müşteri çevresi bırakılmışsa denkleştirme talep edebilecektir<sup>351</sup>.

#### 2.1.4.4. Franchise Sözleşmesi

Franchise sözleşmesi, acentelik ve tek satıcılık sözleşmeleri gibi yeni müşteri kazandırma imkânı sağlayan sürekli işgörme ilişkilerinden biridir. Bundan dolayı, öğretide şartları olduğu takdirde franchise alanın da denkleştirme talep edebileceği kabul

---

347 *Karasu*, s. 313.

348 *Kalender*, s. 109.

349 İnhisarî marka lisans sözleşmesi, lisans verenin başkasına lisans veremediği ve hakkını saklı tutmadıkça kendisinin de sözleşme konusu markayı kullanmadığı sözleşme türüdür (SMK m. 24/2, c. 4). İnhisarî olmayan (basit) lisans sözleşmesi ise, lisans verenin markayı hem kendisini kullanabildiği hem de üçüncü kişilere söz konusu markaya ilişkin lisans verebildiği sözleşme türüdür (TTK m. 24/2, c. 3).

350 *Arkan*, Marka C. II, s. 193-194; *Kalender*, s. 109; *Uzunallı*, Sevilay, Marka Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2019, s. 106.

351 Aksi yönde bkz. *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1501.

edilmektedir<sup>352</sup>. Diğer taraftan, Yargıtay da önüne gelen bir uyuşmazlıkta franchise alanın denkleştirme talep hakkının bulunduğunu kabul etmiştir<sup>353</sup>.

Franchise alan, franchise verenin dağıtım ağına en üst düzeyde uyum sağladığı için bulduğu yeni müşteriler kendi işletmesine değil, franchise verenin markasına bağlanmaktadır<sup>354</sup>. Dolayısıyla, sözleşme ilişkisi sona erdiği takdirde, müşteriler büyük oranda franchise verende kalmaktadır. O hâlde, tek satıcıdan farklı olarak franchise alanın denkleştirme talebine hak kazanabilmesi için, franchise verenin dağıtım ağına dâhil olması ve müşteri çevresini devretmesi şartları aranmamalıdır. Zira franchise sözleşmesinin niteliği gereği, franchise alan çoğunlukla bu şartları sağlamaktadır<sup>355</sup>.

TTK m. 122/5 hükmü uyarınca, franchise alanın denkleştirme talep edebilmesi için sözleşmede tekel kaydı öngörülmüş olması gerekmektedir. Zira tekel hakkı, franchise sözleşmesinin zorunlu bir unsuru değildir<sup>356</sup>. Dolayısıyla denkleştirme talebi, tüm franchise ilişkileri için söz konusu olmayıp, yalnızca mündericatında tekel kaydı bulunan sözleşmeler hakkında uygulama alanı bulmaktadır<sup>357</sup>.

352 *Topçu*, s. 152; *Gürzumar*, s. 177; *Kırca*, Franchise, s. 198-199; *Ayan*, Ö., s. 116-117; *Doğan*, s. 334; *Karasu*, s. 310-312; *Kapancı*, s. 1050; *Kaya*, A., Acentelik, s. 284, N. 23; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 889-890; *Ayata*, s. 123 vd.; *Yeniocak*, s. 142 vd.; *Şimşek*, s. 295 vd.; *Arslandoğan*, s. 86, 91; *İrge Erdoğan*, s. 58-59; *Cantürk*, s. 76; *Sarıöz Büyükalp*, s. 545.

353 Yargıtay 11. HD, T.06.06.2014, E. 2013/18444 – K. 2014/10860, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 09.11.2019).

354 *Gürzumar*, s. 177; *Kırca*, Franchise, s. 196; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 142; *Kapancı*, s. 1050; *Arslandoğan*, s. 93.

355 Aynı yönde bkz. *Gürzumar*, s. 177; *Kırca*, Franchise, s. 197; *Doğan*, s. 334; *Karasu*, s. 312; *Kapancı*, s. 1050; *Kaya*, A., Acentelik, s. 285-286, N. 23c. Aksi yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 116-117.

356 *Gürzumar*, s. 15, 117-118; *Kırca*, Franchise, s. 92-93, 144; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 120; *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 29-30; *Kaya*, A., Acentelik, s. 284, N. 23; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 890; *Yeniocak*, s. 72, 86, 94; *Şimşek*, s. 112, 172-173; *Arslandoğan*, s. 92; *İrge Erdoğan*, s. 35, 64; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Yusufoğlu*, s. 164; *Cantürk*, s. 29, 80. Aksi yönde bkz. *Akyol*, 1. Fasikül, s. 44; *Kırca*, Franchise, s. 144, dn. 827'de anılan yazarlar; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228.

357 Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §2, 2.6.2.2.

## 2.2. FRANCHİSE ALANIN DENKLEŞTİRME TALEP HAKKININ ŞARTLARI

Franchise alanın denkleştirme hakkını kazanabilmesi, TTK m. 122’de öngörülen şartların gerçekleşmesine bağlıdır. Bu şartlar, şeklî ve maddî olarak ikili bir ayrıma tâbi tutulmaktadır<sup>358</sup>. Denkleştirme talebinin şeklî şartları, sözleşmenin denkleştirme talep edilebilecek şekilde sona ermesi, talebin bir yıl içerisinde ileri sürülmesi ve franchise alanın tekel hakkına sahip olmasıdır. Talebin maddî şartları ise, franchise verenin sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın kazandırdığı müşterilerden önemli menfaat sağlayacak olması, franchise alanın gelir kaybına uğraması ve talebin hakkaniyete uygun olmasıdır. Denkleştirmeye hak kazanılabilmesi için tüm bu şartların bir arada bulunması gerekmektedir<sup>359</sup>. Başka bir deyişle, şartlardan bir veya birkaçının bulunmaması, franchise alanın denkleştirme talebine hak kazanmasına engel olur.

Biz çalışmamızda denkleştirme talebinin şartlarını, şeklî ve maddî şartlar ayrımına göre değil TTK düzenlemesindeki sıraya göre ele alacağız.

### 2.2.1. Sözleşmenin Denkleştirme Talep Edilebilecek Şekilde Sona Ermesi

#### 2.2.1.1. Genel Olarak

Franchise alanın denkleştirme talep edebilmesinin ilk şartı sözleşmenin sona ermesidir<sup>360</sup> (TTK m. 122/1). Bir başka anlatımla, franchise sözleşmesi kısmen<sup>361</sup> veya tamamen sona

358 *Karasu*, s. 289 vd.; *Badak Aybar*, s. 175 vd.; *Şahin*, Adem, Acentelik Sözleşmesinin Kısmi Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstem Hakkı, MÜHF-HAD, C. 22, S. 3, Özel Sayı, Prof. Dr. Cevdet Yavuz’a Armağan, C. III, 2016, s. 2535 vd.

359 TTK Gerekeşi m. 122/1.

360 *Ayan*, Ö., s. 147; *Kaya*, A., Acentelik, s. 247, N. 11a; *Kayhan*, s. 185.

361 Kısmî sona erme kavramı için ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §2, 2.1.4.2.

ermedikçe, franchise alan denkleştirme talep edemeyecektir. Ancak franchise alan, sözleşmenin sona erdiği her durumda denkleştirmeye hak kazanamaz.

Denkleştirme talep hakkının doğabilmesi için sözleşmenin, franchise verenin feshi haklı gösterecek bir davranışı olmaksızın franchise alan tarafından feshedilmemesi veya franchise alanın kusuru sebebiyle franchise veren tarafından haklı sebeple feshedilmemiş olması gerekir (TTK m. 122/3). Aşağıda franchise sözleşmesinin sona erme hâlleri ve bunların denkleştirme talebine imkân verip vermeyeceği ayrı ayrı ele alınacaktır.

#### 2.2.1.2. Sözleşmenin Kendiliğinden Sona Ermesi

##### 2.2.1.2.1. Belirli Süreli Sözleşmelerde Sürenin Dolması

###### 2.2.1.2.1.1. Genel Olarak

Franchise sözleşmeleri, taraflara hem ticarî hem de hukukî öngörülebilirlik sağladığı için genellikle belirli süreli olarak akdedilmektedir<sup>362</sup>. Yine uygulamada çoğunlukla sürenin sona ermesi durumunda tekrar uzatılabileceğine ilişkin kayıtlar öngörülmektedir<sup>363</sup>.

Belirli bir süre için yapılan franchise sözleşmeleri kural olarak sürenin dolmasıyla birlikte kendiliğinden sona ermektedir<sup>364</sup>. Fakat sürenin sona ermesine rağmen taraflar sözleşmeyi sürdürmeye yönelik davranışlarda bulunurlarsa, sözleşmenin belirsiz süreli

362 *Gürzumar*, s. 169; *Kırca*, s. 172; *Yeniocak*, s. 108; *Cantürk*, s. 36, 85.

363 *Gürzumar*, s. 169; *Kırca*, s. 172; *Kapanıcı*, s. 1033; *Yeniocak*, s. 109; *Şimşek*, s. 221; *İrge Erdoğan*, s. 43.

364 *Seliçi*, s. 71; *Akyol*, I. Fasikül, s. 46; *Topçu*, s. 141; *Gürzumar*, s. 169; *Kırca*, Franchise, s. 171; *Eren*, Borçlar Özel, s. 998, N.3348; *Kapanıcı*, s. 1033; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 84; *Ayata*, s. 113; *Yeniocak*, s. 109; *Şimşek*, s. 217; *İrge Erdoğan*, s. 43; *Antalya*, O. Gökhan, Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt V/1,3, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2019, s. 602, N. 3072; *Sak*, s. 199; *Cantürk*, s. 37, 86; *Albayrak*, Hakan, İflâs Dışı Adi Konkordatoda Konkordato Mühletinin Sözleşmeler Bakımından Sonuçları, Yetkin Yayınları, Ankara, 2020, s. 159.

hâle geldiği kabul edilmektedir<sup>365</sup>. Öğretideki bir görüş göre, belirli süreli franchise sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesi için taraflardan biri, süre bitiminden önce sözleşmeyle bağlı olmayacağı yönünde irade beyanında bulunmalıdır<sup>366</sup>. Ancak biz bu görüşe katılmıyoruz. Zira tarafların sözleşmede belirlenen sürenin bitiminden itibaren susmalarına ve hareketsiz kalmalarına sözleşmenin devam edeceği yönünde bir hukukî sonuç bağlamak doğru olmayacaktır.

Uzatma kaydı içeren belirli süreli franchise sözleşmelerinde, sözleşme süresinin dolmasından belirli bir süre önce taraflardan biri sözleşmeyle bağlı olmak istemediğini bildirmezse, sözleşme kendiliğinden uzamış sayılır<sup>367</sup>. Sözleşmenin belirli süreliğine uzayacağına ilişkin bir kayıt öngörülmüşse, artık belirsiz değil belirli süreli olarak uzadığı kabul edilmelidir<sup>368</sup>.

#### 2.2.1.2.1.2. Denkleştirme Talebine Etkisi

Belirli süreli franchise sözleşmesinin, sürenin dolmasıyla kendiliğinden sona ermesi hâlinde franchise alan, şartları olduğu takdirde denkleştirme talep edebilir<sup>369</sup>. Ancak, sözleşmenin fiilen devam ettirilmesi suretiyle belirsiz süreli olarak yenilenmesi veya sözleşmede bulunan uzatma kaydı çerçevesinde sözleşme ilişkisinin bir süre daha

365 *Seliçi*, s. 75 vd.; *Topçu*, s. 142; *Gürzumar*, s. 169; *Eren*, Borçlar Özel, s. 998-999, N. 3349; *Kapanıcı*, s. 1033; *Ayata*, s. 113; *Yeniocak*, s. 109; *Şimşek*, s. 222; *İrge Erdoğan*, s. 43; *Sak*, s. 199-200; *Cantürk*, s. 37, 86. Kıyasen uygulanabilecek bir hüküm olması nedeniyle ayrıca bkz. TTK m. 121/2.

366 *Kırca*, Franchise, s. 171.

367 *Seliçi*, s. 70; *Topçu*, s. 141; *Gürzumar*, s. 169; *Kırca*, Franchise, s. 172; *Ayan*, Ö., s. 149; *Kapanıcı*, s. 1033-1034; *Ayata*, s. 114; *Şimşek*, s. 221.

368 Aynı yönde bkz. *Eren*, Borçlar Özel, s. 998, N. 3349; *Ayata*, s. 114; *Şimşek*, s. 222.

369 *Ayan*, Ö., s. 148; *Şenol*, s. 259; *Kaya*, A., Acentelik, s. 247, N. 11b; *Akın*, İ., s. 616; *Yağcı*, s. 27; *Kayıhan*, s. 185-186; *Arslandoğan*, s. 96; *Demir*, s. 409-410; *Sak*, s. 200; *Cantürk*, s. 86; *Uzunalli*, Sevilay, Sözleşmeyi Fesheden Acentenin Denkleştirme İstemine Hak Kazanması, TFM, C. 5, S. 1, 2019, s. 119; *Koç*, s. 76.



uzaması gibi durumlarda, sözleşme sona ermediği için denkleştirme talebi gündeme gelmez<sup>370</sup>.

Uzatma kaydı ihtiva eden belirli süreli franchise sözleşmesinde franchise alan, sözleşmeyi devam ettirmek istemediğini karşı tarafa bildirirse sözleşme sona erer. Bu durumda, sözleşme franchise alanın beyanıyla sona ermesine karşın, franchise alanın denkleştirme talep hakkına halel gelmez<sup>371</sup>. Zira belirli süreli bu sözleşme, esasen sürenin dolması nedeniyle sona ermektedir.

Ayrıca sözleşmede uzatma kaydı olmamasına rağmen franchise veren, sürenin bitmesinden önce sözleşmenin uzatılmasını teklif edebilir. Franchise alanın bu teklifi reddetmesi hâlinde de denkleştirme talep edilebilir<sup>372</sup>. Çünkü franchise alanın bu kararı, mevcut sözleşmeyi feshettiği anlamına gelmez ve sözleşme, sürenin dolmasıyla kendiliğinden sona erer.

#### 2.2.1.2.2. Taraflardan Birinin Ölümü

##### 2.2.1.2.2.1. Genel Olarak

İsimsiz bir sözleşme olması nedeniyle franchise sözleşmesinin, taraflardan birinin ölümü nedeniyle sona erip ermeyeceği kanunda belirtilmemiştir. Öğretideki hâkim görüşe göre, acentelik hakkında öngörülen TTK m. 121/3 hükmünün yollamasıyla TBK m. 513'ün niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine de uygulanabileceği kabul edilmektedir<sup>373</sup>. Ancak, TBK m. 502/2 fıkrası uyarınca, vekâlete ilişkin hükümlerin kanunda düzenlenmeyen diğer işgörme sözleşmelerine niteliğine uygun düştüğü ölçüde

370 *Kaya*, A., Acentelik, s. 247-248, N. 11b; *Yağcı*, s. 27; *Sak*, s. 200-201.

371 *Ayan*, Ö., s. 149.

372 *Ayan*, Ö., s. 149.

373 *Akyol*, I. Fasikül, s. 46; *Gürzumar*, s. 174; *Yeniocak*, s. 107; *Şimşek*, s. 222-223; *İrge Erdoğan*, s. 43-44.

uygulanacağı öngörülmektedir. Dolayısıyla, bir iş görme sözleşmesi olan franchise sözleşmesine acentelik hükümlerine gitmeye gerek olmaksızın TBK m. 513 hükmünün kıyasen uygulanması gerektiği kanaatindeyiz<sup>374</sup>.

Vekâlet sözleşmesi, sözleşmede aksine bir hüküm bulunmadıkça veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadıkça, vekilin veya müvekkilin ölümü ile kendiliğinden sona erer (TBK m. 513/1). Bu hüküm, niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine de uygulanır. Nitekim kişiliği ön planda olduğu için franchise alanın ölümü aksi öngörülmedikçe, sözleşmenin kendiliğinden sona ermesine yol açar<sup>375</sup>. Buna karşın, franchise verenin çoğu zaman kişiliği değil, sahip olduğu franchise sisteminin kendisi önem arz etmektedir. Dolayısıyla, kural olarak franchise verenin ölümü, halefleri franchise sistemini sürdürmek isterlerse sözleşmenin sona ermesi sonucunu doğurmaz<sup>376</sup>. Gerçekten, TBK m. 513/1 hükmüne göre, işin niteliğinin gerektirdiği hâllerde tarafların ölümü sözleşmeyi sona erdirmemektedir<sup>377</sup>. Ancak franchise verenin kişiliğinin önemli olduğu bazı istisnai durumlar söz konusu olabilir. Örneğin, bir malın üretilmesi için gereken teknik bilgiye yalnızca franchise verenin sahip olması ve bu bilgiyi haleflerine veya üçüncü bir kişiye aktarmamış olması hâlinde, franchise verenin ölümü sözleşmenin sona ermesine neden olabilir.

Öğretide, taraflardan birinin gaipliğine karar verilmesi hâlinde de ölüme ilişkin sonuçların doğacağı ileri sürülmektedir<sup>378</sup>. Bu görüş kuramsal olarak mümkün görünse

374 Aynı yönde bkz. *Kırca*, Franchise, s. 185-186.

375 *Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 1154; *Seliçi*, s. 81; *Topçu*, s. 144; *Gürzumar*, s. 174; *Kırca*, Franchise, s. 186; *Kapanıcı*, s. 1034; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 86; *Ayata*, s. 115; *Şimşek*, s. 223; *İrge Erdoğan*, s. 44; *Cantürk*, s. 37-38, 87.

376 *Feyzioğlu*, Genel C. II, s. 414; *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 984-985; *Topçu*, s. 144; *Gürzumar*, s. 174; *Kırca*, Franchise, s. 186; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1000-1001, N. 3354; *Kapanıcı*, s. 1035; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 86; *Ayata*, s. 115; *Şimşek*, s. *İrge Erdoğan*, s. 44; *Cantürk*, s. 38, 87.

377 Aynı yönde bkz. *Kırca*, Franchise, s. 186.

378 *Şimşek*, s. 224; *İrge Erdoğan*, s. 45.

de, gaiplik kararı verilmesi için gereken sürelerin uzunluğu dikkate alındığında<sup>379</sup>, diğer tarafın sözleşmeyi feshetmeyip bu kararı beklemesi muhtemel görünmemektedir.

Uygulamada taraflardan en az birinin bir ticaret şirketi olduğu franchise sözleşmeleri oldukça yaygındır<sup>380</sup>. Dolayısıyla ölüme ilişkin sonuçlar, şirketin tüzel kişiliğinin sona ermesi hâlinde de uygulanacaktır (TBK m. 513/1, c. 2). Ancak şirketin tüzel kişiliği, tasfiye sürecinin tamamlanıp şirketin sicilden terkin edilmesiyle son ereceği için<sup>381</sup>, vekâlet sözleşmesi hakkında öngörülen bu hükmün doğrudan franchise sözleşmesine uygulanması birtakım sorunlara yol açabilir. Örneğin gerçek kişi franchise alan öldüğü takdirde mirasçıları kendisine halef olarak denkleştirme talep edebilirken, bir ticaret şirketi olan franchise alanın sicilden silinme suretiyle tüzel kişiliği sona erdiğinde denkleştirme talep hakkını ileri sürmesi mümkün olmaz<sup>382</sup>. Bu sebeple öncelikle franchise alan şirketin sona erme sebebinin gerçekleştiği andan itibaren franchise sözleşmesinin hangi aşamada sona ereceğini değerlendirmek gerekir<sup>383</sup>.

379 TMK m. 33: “Gaiplik kararının istenebilmesi için, ölüm tehlikesinin üzerinden en az bir yıl veya son haber tarihinin üzerinden en az beş yıl geçmiş olması gerekir. Mahkeme, gaipliğine karar verilecek kişi hakkında bilgisi bulunan kimseleri, belirli bir sürede bilgi vermeleri için usulüne göre yapılan ilânla çağırır. Bu süre, ilk ilânın yapıldığı günden başlayarak en az altı aydır”.

380 *Yeniocak*, s. 108.

381 Bkz. TTK m. 303, 328 ve 545.

382 Böyle bir durumda denkleştirme talebinin ileri sürülebilmesi için franchise alan şirketin sicile yeniden tescili gerekmektedir. Bu ise, TTK m. 547’de düzenlenen ek tasfiye kurumu sayesinde mümkün olabilir.

383 Bir şirket, sona erme sebebi gerçekleştiği zaman kural olarak tamamen sona ermez, şirketin tüzel kişiliği tasfiye sürecinin tamamlanmasına kadar bir süre daha devam eder. Diğer bir anlatımla, tasfiyesiz infisah hâlleri dışında, bir şirketin sona erme sebebinin gerçekleşmesi ile bu şirketin tüzel kişiliğinin sona ermesi (*tamamen sona erme*) arasında belirli bir zaman dilimi bulunmaktadır. Bu hususta bkz. *von Steiger*, F., İsviçrede Anonim Şirketler Hukuku, Çev. Tahir Çağa, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1968, s. 400; *Ansay*, Tuğrul, Anonim Şirketler Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 6. Baskı, Ankara, 1982, s. 296; *İmregün*, Kara Ticareti, s. 218, 469; *Pulaşlı*, Genel Esaslar, s. 682, N. 22; *Bahtiyar*, Ortaklıklar, s. 99, 388 vd.; *Bilge*, Mehmet Emin, Anonim Şirketin Sona Ermesi ve Tasfiyesi, EÜHFD, C. XVI, S. 3-4, 2012, s. 261-262, 280; *Demirkapı*, Ertan, Anonim Şirket Tasfiyesinde Süregelen İş ve Yeni İş Kavramları ve Bunlara Bağlı Hukuki Sonuçlar, YÜHFD, C. XI, S. 1, 2014, s. 107; *Bilgili/Demirkapı*, Şirketler, s. 574-575; *Şener*, Ortaklıklar, s. 643 vd.; *Pınar*, Hamdi, Anonim Şirketlerde Sona Erme ve Tasfiye, Şirketler Hukuku, Sami Karahan (Ed.), Mimoza Yayınları, Konya, 2013, s. 763-764; *Kervankıran*, Emrullah, Anonim Şirketlerin Tasfiyesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2015, s. 27 vd; *Şener*, Oruç Hami, Anonim Ortaklıkta Ek Tasfiye (İhya), Adalet Yayınevi, Ankara, 2015, s. 17.

Kanımızca taraflar arasındaki franchise ilişkisinin kural olarak franchise alan şirketin sona erme sebebinin gerçekleşmesi ile kendiliğinden sona ereceğini kabul etmek yerinde olur<sup>384</sup>. Ancak franchise alanın elinde kalan malları tüketmesinin veya aldığı siparişleri teslim etmesinin gerekli olduğu hâllerde sözleşmenin tasfiye süreci içerisinde bir müddet daha devam edeceği kabul edilmelidir<sup>385</sup>. Öte yandan franchise veren, franchise alanın elindeki mallar tükenmeden veya siparişler teslim edilmeden sözleşmeyi haklı sebeple feshetmişse, dürüstlük kuralı gereği franchise alanın tasfiyesine yardımcı olmak, varsa elinde kalan malları geri almakla yükümlü olacaktır<sup>386</sup>.

Franchise veren şirketin sona ermesinin franchise sözleşmesine etkisini ise iki farklı ihtimalde değerlendirmek gerekir. Bu bağlamda, şayet franchise veren, franchise alana mal tedârik etmekle yükümlü ise sözleşmenin tasfiye süreci içerisinde franchise verenin elindeki mallar bitene kadar devam edeceği kabul edilebilir. Ancak tasfiyenin daha başarılı sonuçlanması -örneğin şirkete ait işletmenin bir bütün hâlinde satılması sonucu daha fazla gelir elde edilmesi- için gerekiyorsa tasfiye memurları tasfiye süreci içerisinde yeni işlemler yapabilir<sup>387</sup>. Dolayısıyla tasfiye memurları, üretime devam ederek işletme satılana kadar franchise teşkilatının devamını da sağlayabilir. Bu durumda ise franchise sözleşmesinin tasfiye bakiyesinin pay sahipleri arasında dağıtılması anına kadar süreceği savunulabilir<sup>388</sup>. Diğer taraftan, franchise verenin mal tedârik etme yükümlülüğünün

---

384 Öğretide şirketin sona erme sebebinin gerçekleşmesi ile birlikte tasfiye sürecine girmesinin, üçüncü kişilerle yapılan sözleşmeleri sona erdirmeyeceği ve tasfiye sürecine girilmesinin ancak taraflara haklı sebeple fesih imkânı tanyacağı kabul edilmektedir (*Kervankıran*, s. 71). Ancak franchise sözleşmesi açısından franchise alan şirketin sona erip tasfiye sürecine girmesi hâlinde sözleşmenin devam edeceğini kabul etmek, franchise alanın sözleşmeden doğan borçlarını yerine getirmesine engel teşkil edeceği için isabetli olmaz. Zira şirketin sona ermesiyle beraber gelir elde etme amacına matuf faaliyetlerin durdurulması ve şirketin tasfiyesinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. O hâlde franchise alan, üretime devam etme veya yeni siparişler alma gibi tasfiye amacına aykırı faaliyetlerde bulunamayacağı için sözleşmenin kendiliğinden sona ereceğini kabul etmek yerinde olacaktır.

385 Tasfiye sürecinde bu tür süregelen nitelikte işlemlerin tamamlanması, tasfiye memurlarının görevidir (*Kervankıran*, s. 226 vd.).

386 Franchise verenin geri alma borcu hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 5.2.1.

387 *Kervankıran*, s. 228-229.

388 Öğretide KERVANKIRAN, şirketin alacakları tahsil edilip borçları ödendikten sonra geriye kalan malvarlığının pay sahipleri arasında dağıtılması anına kadar tasfiye memurlarının yeni işlemler yapabileceğini ifade etmektedir (*Kervankıran*, s. 229). Yazarın görüşü, bizim bu husustaki kanaatimizi desteklemektedir.

bulunmadığı durumlarda franchise sözleşme sinin yine tasfiye süreci içerisinde malvarlığı dağıtımına başlanması anına kadar devam edeceği kabul edilmelidir. Zira franchise alanın mal ve/veya hizmetin sürümünü yapması neticesinde franchise verenin kazanç elde etmesi tasfiye amacına aykırılık teşkil etmez<sup>389</sup>. Bu sayede, şirket borçlarının ödenmesi ve malvarlığının dağıtımında ortakların daha fazla tasfiye payı almaları sağlanmış olur. Üstelik franchise teşkilatı dağıtılmadığı için müşterilerin rakip işletmelere yönelmesi engellenmiş ve bu sayede, tasfiyeden dönme<sup>390</sup> ihtimali de bertaraf edilmemiş olur.

#### 2.2.1.2.2.2. Denkleştirme Talebine Etkisi

Franchise sözleşmesinin taraflardan birinin ölmesi nedeniyle sona erdiği durumlarda, franchise alanın denkleştirme talep hakkı kural olarak bulunmaktadır<sup>391</sup>. Sözleşmenin franchise alanın ölümü nedeniyle sona ermesi hâlinde, mirasçılar franchise verenden denkleştirme talep edebilir<sup>392</sup>. Franchise alanın intihar etmesi veya kendi kusuru nedeniyle ölmesi hâlinde de denkleştirme istenebilir<sup>393</sup>.

Franchise verenin ölümü, kural olarak sözleşmeyi sona erdirmemektedir. Öte yandan, franchise verenin ölümü, kişiliğinin önem arz ettiği bazı istisnai hâllerde sözleşmeyi sona erdireceğinden denkleştirme talep edilebileceği düşünülebilir. Ancak sözleşmenin franchise verenin ölümü nedeniyle sona ermesi hâlinde, franchise verenin franchise alan tarafından kazandırılan müşteri çevresinden faydalanma ihtimali bulunmamaktadır.

389 Nitekim öğretide, şirketin yararına olan ve tasfiye amacına aykırı düşmeyen yeni işlemlerin dahi yapılmasında bir sakınca olmadığı ifade edilmektedir (*Kervankıran*, s. 227 vd.).

390 TTK m. 548 hükmüne göre, şirket malvarlığının pay sahipleri arasında dağıtılmasına kadar tasfiyeden dönülmesine karar verilebilir.

391 *Burkard*, Peter H., Termination Compensation to Distributors under German Law, *The International Lawyer*, Vol. 7, No. 1, 1973, s. 187; *Ayan*, Ö., s. 151-152; *Karasu*, s. 290; *Kaya*, A., Acentelik, s. 251-252, N. 111; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 880; *Kaya*, M. İ., s. 357-358; *Arslandoğan*, s. 96; *Demir*, s. 409-410; Sak, s. ; *Cantürk*, s. 88-89; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 119; *Koç*, s. 77.

392 *Ayan*, Ö., s. 151; *Kaya*, M. İ., s. 357; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 119.

393 *Ayan*, Ö., s. 152. Aksi yönde bkz. *Yağcı*, s. 27.

Dolayısıyla, TTK m. 122/1-a'da öngörülen franchise verenin önemli menfaatler elde etme şartı gerçekleşmeyecek ve franchise alan denkleştirme talep edemeyecektir.

Franchise alanın bir ticaret şirketi olması hâlinde, franchise alan şirketin sona erme sebebinin gerçekleşmesi ile kural olarak franchise sözleşmesi de sona erer. Bu durumda şartları olduğu takdirde tasfiye memurları franchise verenden denkleştirme alacağını talep edebilirler (TTK m. 280; 328; 539/3, c. 2; 643). Ancak denkleştirme alacağı tasfiye sürecinde ileri sürülmeden veya ileri sürülmesine karşın tahsil edilmeden ticaret sicil müdürlüğüne şirketin tasfiyesinin tamamlandığı bildirilmiş ve bu yüzden şirket sicilden terkin edilmişse TTK m. 547/1'de sayılan ilgililer, ek tasfiye için mahkemeye giderek şirketin yeniden tescilini isteyebilir<sup>394</sup>.

Franchise verenin bir ticaret şirketi olduğu durumlarda ise sözleşme, şirketin franchise alana tedârik etmekle yükümlü olduğu malların tükenmesi veya tasfiye bakiyesinin dağıtımına başlanması nedeniyle sona erdiği takdirde franchise verenin müşteri çevresinden menfaat elde etme şartı gerçekleşmeyeceği için denkleştirme talep hakkı doğmaz. Ancak istisnai bir durum olarak, franchise veren şirketin tasfiyeden dönülmesine karar verilmesi hâlinde şartları olduğu takdirde denkleştirme talep edilebilir. Öte yandan sözleşme, franchise veren şirket tasfiye sürecinde malvarlığının pay sahipleri arasında dağıtımına başlanmadan önce sona ermiş, ancak sözleşmenin sona ermesinin üzerinden bir yıldan daha fazla bir süre geçmesine rağmen tasfiye süreci tamamlanamamış ve pay sahipleri tasfiyeden dönülmesine karar vermişlerse denkleştirme talep edilip edilemeyeceği tartışılabilir. Bu istisnai durumda öncelikle franchise verenin franchise alan tarafından bulunan müşterilerden menfaat elde edebilme imkânının olup olmadığına bakmak gerekir. Eğer franchise verenin menfaat sağlama imkânı ortadan kalkmışsa denkleştirme talep hakkı doğmaz. Öte yandan, franchise verenin bu müşterilerden

---

394 Şirkete ait tahsil edilmemiş bir alacağın tespit edilmesi hâlinde ek tasfiye kurumunun işletilebileceği yönünde bkz. *Şener*, Ek Tasfiye, s. 34 vd. Ayrıca denkleştirme talebine ilişkin franchise alan şirket tarafından açılan ve devam eden bir davanın varlığına rağmen, şirketin sicilden silinmesi de olasıdır. Bu durumda da şirketin sicile tescili ile dava ehliyetini yeniden kazanması için ek tasfiye yoluna gidilebilir. Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. *Şener*, Ek Tasfiye, s. 107 vd.

faydalanma ihtimali olmasına rağmen, TTK m. 122/4 hükmünde öngörülen bir yıllık süre<sup>395</sup> içinde ileri sürülme şartı gerçekleşmeyeceği için franchise alanın denkleştirme hakkı düşer. Ancak franchise veren şirketin, sırf denkleştirme bedeli ödememek için bu durumu kötüye kullandığı tespit edilirse, TTK m. 122/4'de öngörülen bir yıllık süre kaçırılmış olmasına rağmen, dürüstlük kuralı gereği franchise alanın denkleştirme hakkını ileri sürebileceği kabul edilmelidir.

### 2.2.1.2.3. Taraflardan Birinin Ehliyetinin Kaybı

#### 2.2.1.2.3.1. Genel Olarak

Franchise sözleşmesinde taraflardan birinin ehliyetinin kaybı, ölüm ile benzer sonuçlar doğurmaktadır (TBK m. 513). Keza kişiliğinin sözleşme açısından önemli olması nedeniyle franchise alanın ehliyetini kaybetmesi hâlinde sözleşme kendiliğinden sona erer. Fakat ehliyet kaybına yol açan durumun işlerin aksamasına neden olmayacak derecede geçici nitelik arz etmesi hâlinde sözleşmenin sona ermeyeceği kabul edilmelidir. Nitekim öğretide, ehliyet kaybının geçici olduğu hâllerde sözleşmenin franchise alanın vasisi ile devam edilebileceği ileri sürülmektedir<sup>396</sup>. Kanımızca bu görüş yerinde değildir. Zira franchise alanın vasisinin işletmenin yönetiminden anlamama ihtimali ve vasinin bazı iş ve işlemleri yapmasını vesayet makamının iznine tâbi kılarak yetkilerini önemli ölçüde sınırlayan TMK m. 462'nin varlığı vesayet kurumunu işlevsiz kılmaktadır. Oysa franchise alanın ehliyetini kaybetmeden önce atadığı bir ticarî temsilci varsa, bu kişi bazı istisnalar dışında, franchise işletmesinin tüm iş ve işlemlerini yapabilecektir (TBK m. 548/1-2). Üstelik franchise alanın fiil ehliyetini kaybetmesi veya ölmesi ticarî temsilcinin ve diğer bağımlı tacir yardımcılarının yetkilerini sona erdirmemektedir (TBK m. 554). Dolayısıyla, fiil ehliyetinin geçici süreliğine kaybedilmesi hâlinde, franchise alanın

395 TTK m. 122/4. fıkrasının 2. cümlesinde öngörülen bir yıllık sürenin hukukî niteliği hakkında ayrıntılı için bkz. aşağı §2, 2.5.

396 *Şimşek*, s. 224; *İrge Erdoğan*, s. 45.

sözleşmeden doğan borçlarını varsa ticarî temsilcisi onun adına yerine getirebilecektir. O hâlde, franchise alanın geçici nitelikteki ehliyet kaybının, bir ticarî temsilcinin varlığı hâlinde franchise sözleşmesini sona erdirmeyeceği savunulabilir<sup>397</sup>.

Franchise verenin ölümü gibi fiil ehliyetini kaybetmesi de kural olarak sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirmez. Ancak, franchise verenin kişisel özelliklerinin ön planda olduğu franchise sözleşmelerinde, ehliyetin kaybedilmesi sözleşmenin sona ermesine yol açar<sup>398</sup>.

#### 2.2.1.2.3.2. Denkleştirme Talebine Etkisi

Franchise sözleşmesinin taraflardan birinin fiil ehliyetinin kaybedilmesi nedeniyle kendiliğinden sona ermesi durumunda franchise alan, şartlar oluştuğu takdirde denkleştirme talep edebilir<sup>399</sup>. Ancak istisnai bir durum olarak, hem franchise verenin kişisel özelliklerinin önemli olduğu hem de fiil ehliyetinin daimî surette kaybedildiği bir durumda, franchise sistemi tamamen sona ereceği için TTK m. 122/1-a şartının gerçekleşmeyeceği ve bundan dolayı franchise alanın denkleştirme talep edemeyeceği kabul edilmelidir.

---

397 Ayrıca, genel yetkili ticarî vekilin de işletmenin olağan nitelikteki tüm işlerini yerine getirebileceği göz ardı edilmemelidir.

398 *Gürzumar*, s. 174; *Kırca*, Franchise, s. 186; *Kapanacı*, s. 1035; *Ayata*, s. 115; *Şimşek*, s. 224-225; *İrge Erdoğan*, s. 46; *Cantürk*, s. 38.

399 *Burkard*, s. 187; *Ayan*, Ö., s. 151; *Kaya*, A., Acentelik, s. 251-252, N. 111; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 880; *Yağcı*, s. 27; *Arslandoğan*, s. 96; *Demir*, s. 409-410; *Cantürk*, s. 88-89; *Koç*, s. 77.



#### 2.2.1.2.4. Tarafların İflâsı

##### 2.2.1.2.4.1. Franchise Verenin İflâsı

Öğretide savunulan hâkim görüşe göre, gerek franchise alanın gerekse franchise verenin iflâsı, franchise sözleşmesini kendiliğinden sona erdirmektedir<sup>400</sup>. İsviçre öğretisinde savunulan diğer görüş göre ise franchise verenin iflâsı hâlinde sözleşmenin sona ermeyip iflâs masasıyla devam edeceği kabul edilmektedir<sup>401</sup>. Biz hâkim görüşün aksine ve İsviçre hukukunda ileri sürülen görüşe benzer bir şekilde, franchise verenin iflâsının, franchise sözleşmesini her hâlükârda kendiliğinden sona erdirmemesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu kanaatimizi şu gerekçelerle açıklayabiliriz:

Kanunda özel bir düzenleme olmadıkça, taraflardan birinin iflâsı kural olarak sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirmez<sup>402</sup>. Diğer bir anlatımla, bir sözleşmenin iflâs nedeniyle kendiliğinden sona ermesi için kanunda buna ilişkin bir hüküm bulunmalıdır. Franchise sözleşmesine kıyasen uygulanan vekâlet sözleşmesine ilişkin TBK m. 513/1 hükmüne göre iflâs hâli, sözleşmeyi ancak işin niteliği gerektiriyorsa sona erdirmektedir. Yani anılan hüküm, taraflardan birinin iflâsını her hâlükârda bir sona erme sebebi olarak saymamaktadır. Kaldı ki, bu hüküm franchise sözleşmesine ancak kıyas yoluyla

400 *Akyol*, I. Fasikül, s. 46; s. *Gürzumar*, s. 174-175; *Kırca*, Franchise, s. 186; *Kapanıcı*, s. 1035; *Ayata*, s. 115; *Şimşek*, s. 225-226; *İrge Erdoğan*, s. 46; *Cantürk*, s. 38 ve s. 88, dn. 471.

401 *Kırca*, Franchise, s. 186, dn. 1099'da anılan yazarlar. Türk hukukunda da bu yönde görüşler mevcuttur. Bkz. *Topçu*, s. 143; *Eren*, Borçlar Özel, s. 1000-1001, N. 3354.

402 *Kuru*, Baki, İcra ve İflas Hukuku, C. 3, Alfa Basım Yayım Dağıtım, 3. Tıpkı Basım, İstanbul, 2000, s. 2947-2948; *Üstündağ*, Saim, İflâs Hukuku, 8. Bası, İstanbul, 2009, s. 109; *Yılmaz*, Ejder, İflâs İdaresi, Sevinç Matbaası, Ankara, 1976, s. 114; *Özmumcu*, Seda, İflasın Açılmasının Borçlar Hukuku Sözleşmeleri Üzerine Etkisi, Yayınlanmamış YL Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1994, s. 3; *Tercan*, Erdal, İflâsın Sözleşmelere Etkisi, Adil Yayınevi, Ankara, 1996, s. 13; *Kuru*, Baki, İcra ve İflas Hukuku El Kitabı, Adalet Yayınevi, 2. Baskı, Ankara, 2013, s. 1246; *Kuru*, Baki, İcra ve İflâs Hukuku Ders Kitabı, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2019, s. 422; *Albayrak*, Hakan, İflasın Kaldırılması, Yetkin Yayınları, Ankara, 2007, s. 41; *Sungurtekin Özkan*, Meral (*Pekcanitez*, Hakan / *Atalay*, Oğuz / *Özekes*, Muhammet), İcra ve İflas Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, 6. Bası, İstanbul, 2019, s. 423; *Muşul*, Timuçin, İflâs ve Konkordato Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2018, s. 214; *Albayrak*, Konkordato, s. 179.

uygulanabilmektedir (TBK m. 502/2). Bu nedenle, kıyas yapılırken franchise sözleşmesinin kendine özgü özelliklerinin de dikkate alınması gerekmektedir.

Kişisel niteliklerinin önemli olmadığı franchise sözleşmelerinde, franchise verenin ölümünün veya ehliyetini kaybetmesinin sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirmeyeceği kabul edilirken, iflâsı hâlinde tam aksine sözleşmenin kayıtsız şartsız sona ereceğinin kabul edilmesi tutarlı bir yaklaşım değildir. Bu söylemimiz iflâsın, ölüm ve ehliyet kaybından farklı ve kendine özgü bir yapısının olduğu düşüncesiyle eleştirilebilir. Ancak, iflâs kurumunun amacına bakıldığı takdirde, bu eleştirilerin haksız olduğu anlaşılacaktır.

İflâs hükümleri, 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu m. 154-256 arasında ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Kanun koyucu, İİK'nın 164. maddesi ile müflise, iflâs kararı hakkında kanun yoluna başvurulabilme olanağı tanımıştır. Anılan hükme göre, iflâs kararının verilmesiyle ilân yapılır ve iflâs masası kurulur. Ancak iflâs kararı kesinleşmeden ikinci alacaklılar toplantısı yapılamaz (İİK m. 164/3). İkinci alacaklılar toplantısı yapılmadan da iflâs masası tasfiye edilmez. Zira ikinci alacaklılar toplantısında masanın satış usulü hakkında karar verilir ve tasfiye buna göre yapılır. İflâs kararı kanun yollarında bozulduğu takdirde ise bu karar, geçmişe yönelik olarak ortadan kalkar. Gerçekten asliye ticaret mahkemesinin şekli anlamda kesin olmayan bir kararı ile başlayan iflâs süreci, bu kararın kanun yollarında hatalı bulunmasıyla sona erebilir. Dolayısıyla, iflâs kararının kesin bir karar olmaması bile franchise sözleşmesinin franchise verenin iflâsı ile kendiliğinden sona ermeyeceğini kabul etmek için yeterlidir.

İflâs hükümlerinin amacı, öncelikle iflâsı önlemek, ancak buna rağmen iflâs kararı kesinleşmişse, müflise ait malvarlığının tasfiyesini ve alacaklılar arasında paylaşılmasını sağlamaktadır<sup>403</sup>. Nitekim kanun koyucu, iflâsın önlenmesi için iflâs

403 *Deren Yıldırım*, Nevhis, İflasın Hukuki Mahiyeti, İHFM, C. LIV, S. 1-4, 1991-1994, s. 331; *Yıldırım*, Mehmet Kâmil / *Deren-Yıldırım*, Nevhis, İcra ve İflas Hukuku, Beta Yayıncılık, 7. Baskı, İstanbul, 2016, s. 345; *Albayrak*, İflasın Kaldırılması, s. 53; *Yıldırım*, M. Kâmil / *Oruç*, Yakup, İcra ve İflâs Kanunu ile Alman Aciz Kanunu Bakımından İflâs Kurallarının Amacının Değerlendirilmesi,

süreci içerisinde birtakım çıkış yolları öngörmüştür. Bunlar, “*iflâsın kaldırılması*” kenar başlığı ile İİK’nın 182. maddesinde sayılmaktadır. Bu hükme göre, müflisin iflâsın kaldırılmasını isteyebilmesi için bütün alacaklıların taleplerini geri çektiklerine dair beyanda bulunmaları veya müflisin, alacakların ödendiğine dair bir belge göstermesi ya da iflâs içi konkordatonun onaylanması şartlarından birinin gerçekleşmesi gerekmektedir (İİK m. 182/1)<sup>404</sup>. Alacaklıların genellikle tatmin edilmeden taleplerini geri çekmek istememeleri sebebiyle ilk şartın gerçekleşmesi oldukça zordur<sup>405</sup>. Diğer iki şartın gerçekleşmesi ise, franchise sisteminin faaliyetine devam etmesine bağlıdır.

Franchise verenin iflâstan kurtulması, gerek kamu menfaati açısından gerekse franchise alanlar açısından lehe olan bir durumdur. Nitekim franchise verenin kurduğu dağıtım sistemi, binlerce kişiye istihdam imkânı sağlayarak ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır. Öte yandan, birçok girişimcinin de iş hayatına katılmasına yardımcı olmaktadır. Ancak franchise verenin iflâs etmesi, binlerce kişinin işsiz kalmasına ve çok sayıda girişimcinin ekonomik olarak zor duruma düşmesine sebep olacaktır.

İflâsın kaldırılması suretiyle franchise verenin iflâstan kurtulması, franchise sözleşmesinin sona ermesi hâlinde mümkün olmayacaktır. Zira franchise verenin franchise alanlarla yaptığı sözleşmeler sona ererse, artık masaya dâhil olan malların tasfiye edilmesinden başka çare kalmayacaktır<sup>406</sup>.

---

DÜHFD, C. 24, S. 41, 2019, s. 365; *Oruç*, Yakup, İflâs İdaresi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2019, s. 36, 42.

404 Ayrıntılı bilgi için bkz. *Albayrak*, İflâsın Kaldırılması, s. 63 vd.

405 *Albayrak*, İflâsın Kaldırılması, s. 73.

406 Franchise verenin işletmesinin tasfiyesi hâlinde alacaklıların tatmin edilmesi ihtimali oldukça düşüktür. Zira franchise sisteminin iktisadî değerini, üretim yapılan imalathane, makineler ve hammaddeden ziyade sahip olduğu marka, teknik bilgi ve kurduğu dağıtım ağı oluşturmaktadır. Franchise veren, dağıtım ağını franchise sözleşmesiyle kurmaktadır. Bu bağlamda, franchise verenin elindeki en büyük değer franchise sözleşmeleri olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, iflâs sonucunda kurulan tüm franchise sözleşmelerinin sona ereceğini kabul etmek, dağıtım ağının tamamen yok olması anlamına gelecektir. Bu durumda, işletmenin değeri önemli ölçüde azalacaktır.

Öte yandan, franchise sisteminin faaliyete devam etmesi hâlinde, iflâs masası gelir elde edebilecek ve belki de iflâsın kaldırılmasının önü açılacaktır. Bu nedenle, franchise verenin iflâsı hâlinde sözleşmenin kendiliğinden sona ermeyeceğini kabul etmek gerekir.

Taraflardan birinin iflâsı durumunda, karşılıklı borç doğuran ve iflâs ile sona ermeyen her sözleşme hakkında İİK m. 198/1 hükmü uygulama alanı bulmaktadır<sup>407</sup>. Anılan hüküm uyarınca iflâs idaresine, karşılıklı borç yükleyen sözleşmelerden doğan ve konusu para olmayan borçları, müflis yerine ifa edip etmeme konusunda bir seçim hakkı tanınmaktadır<sup>408</sup>. İflâs idaresi, bu hakkı masanın yararına olacak şekilde kullanmalıdır. Zira iflâs masasının kanunî temsilcisi olarak iflâs idaresi, masanın menfaatleri gözetmekle yükümlüdür (İİK m. 226/1). Öğretide ileri sürülen bir görüşe göre iflâs idaresi, masanın menfaatine olduğunu görüyorsa sözleşmeden doğan borçları aynen ifa etmek zorundadır<sup>409</sup>. Ancak hâkim görüş, iflâs idaresinin bu konuda tamamen serbest olduğu yönündedir<sup>410</sup>.

Tam iki tarafa borç yükleyen ve kanaatimizce franchise verenin iflâsı ile sona ermeyen bir sözleşme olması nedeniyle franchise sözleşmesi hakkında da İİK m. 198 hükmü uygulanabilir. Bu çerçevede iflâs idaresi, franchise verenin ticarî faaliyetini franchise alanlarla yaptığı sözleşmelere göre devam ettirmek isteyebilir. Böylece ticarî işletmeyi tasfiye etmeden faaliyete devam ederek hem müşterileri rahatsız etmez hem de mevcut müşteri çevresinden yararlanır<sup>411</sup>.

407 *Ansay*, Sabri Şakir, Hukuk İcra ve İflâs Usulleri, İstiklâl Matbaası, 5. Bası, Ankara, 1960, s. 235; *Tercan*, s. 13; *Albayrak*, İflasın Kaldırılması, s. 42.

408 *Yılmaz*, İflâs İdaresi, s. 115; *Tercan*, s. 15 vd.; *Yıldırım/Deren-Yıldırım*, s. 437; *Sungurtekin Özkan (Pekcanitez/Atalay/Özekes)*, s. 423.

409 *Yılmaz*, İflâs İdaresi, s. 115.

410 *Kuru*, İcra-İflâs C. 3, s. 2950; *Üstündağ*, İflâs, s. 108; *Tercan*, s. 15; *Yıldırım/Deren-Yıldırım*, s. 437; *Kuru*, El Kitabı, s. 1248; *Kuru*, İcra-İflâs, s. 424; *Albayrak*, İflasın Kaldırılması, s. 42; *Sungurtekin Özkan (Pekcanitez/Atalay/Özekes)*, s. 423; *Oruç*, s. 197, dn. 61.

411 *Tercan*, s. 26-27.

Öte yandan, iflâs idaresi seçim hakkını aksi yönde de kullanabilir. İflâs idaresi sözleşmeyi ifa etmeme kararı alırsa, franchise alan TBK m. 98/1'e dayanarak kendisine güvence verilinceye kadar ifadan kaçınabilir. Franchise alan, uygun bir süre içerisinde güvence verilmezse sözleşmeyi olağanüstü fesih yoluyla ileriye etkili olacak şekilde sona erdirebilir (TBK m. 98/2). Bu durumda, franchise sisteminin dağılması tehlikesiyle karşılaşılabilir. Sistemin dağılmaması ve işletmenin faaliyete devam etmesi ise iflâs masasının menfaatine bir durumdur. Zira müflis, iflâsın kaldırılması imkânını kullanamasa da iflâsın kesinleşmesi kararından sonra ikinci alacaklılar toplantısında franchise verenin işletmesinin İİK m. 241/3 hükmü uyarınca bir bütün hâlinde paraya çevrilmesine karar verilebilir. İşletmenin bir bütün hâlinde devri ise, masa açısından daha kârlı olabilir<sup>412</sup>.

Alacaklılar tarafından ikinci alacaklılar toplantısında franchise verenin işletmesinin satış usulü hakkında bir karar verilir. Şayet işletmenin, bir bütün olarak satıldığı takdirde daha yüksek gelir getireceği anlaşılıyorsa, bir bütün olarak satılması gerekmektedir<sup>413</sup> (İİK m. 241/3). Franchise verenin işletmesi ise franchise sistemini oluşturan maddî ve gayri maddî mallar ile dağıtım ağını kuran sözleşmelerden oluşan iktisadî bir bütünlük arz etmektedir ve bu işletmenin çoğunlukla bir kül hâlinde paraya çevrilmesi daha kârlıdır<sup>414</sup>. Bu nedenle, franchise verenin işletmesi öncelikle bir bütün olarak satışa çıkarılacaktır. İşletme bir kişi tarafından satın alındığı takdirde, artık franchise sözleşmesinin kendiliğinden sona ereceği kabul edilmelidir. Zira burada ticarî işletmenin devri kurumundan farklı olarak işletme, bir hukukî işlemle değil cebri icra yoluyla devredilmektedir. Dolayısıyla, franchise sözleşmesinin cebri icra yoluyla devralan yeni franchise verene geçmesi hukuken mümkün değildir. Ancak işletmeyi devralan kişi, dağıtım ağını dağıtmamak adına sistemi fiilen devam ettirebilir ve bu süreçte yeni

---

412 *Tercan*, s. 27.

413 *Sarısozen*, M. Serhat, 7101 Sayılı Kanun Kapsamında İcra İflas ve Konkordato Hukukundaki Yenilikler, Yetkin Yayınları, Ankara, 2018, s. 28.

414 Gerçekten bir ticarî işletme, kendisini oluşturan malvarlığı unsurlarından daha değerlidir. Bu hususta bkz. *Cengil*, s. 60.

sözleşmeler akdetmek için mevcut franchise alanlarla veyahut yeni kişilerle müzakerelerde bulunabilir.

İşletmeyi bir bütün hâlinde satmanın kârlı olmayacağını anlaşılması ya da bir bütün olarak satışa çıkarılmasına rağmen satılamaması durumunda, işletmeye özgülenmiş mallar ve haklar ayrı ayrı satışa çıkarılır (İİK m. 241/1). Böylece işletme tasfiye edilerek fiilen ve hukuken sona ermiş olur. Bu durumda, franchise sözleşmesinin de sonraki imkânsızlık nedeniyle kendiliğinden sona ereceği kabul edilmelidir.

#### 2.2.1.2.4.2. Franchise Alanın İflâsı

Franchise alanın iflâsı, sözleşmede buna ilişkin bir hüküm varsa sözleşmeyi kendiliğinden sona erdirir. Ancak bu yönde bir hüküm yoksa yukarıda açıklamalarımız franchise alanın iflâsı hakkında da geçerlidir. Yani, franchise alan hakkında iflâs kararı verilmesi hâlinde franchise sözleşmesi kendiliğinden sona ermez. Fakat iflâs kararının kesinleşmesiyle birlikte artık sözleşmenin kendiliğinden sona ereceği kabul edilebilir. Zira franchise işletmesinin bir bütün hâlinde paraya çevrilmesi durumunda franchise sözleşmesi devralana geçmeyecek ve sözleşme sona erecektir. İflâs masasına ait malların ayrı ayrı tasfiyesi hâlinde ise, sözleşme sonraki imkânsızlık nedeniyle sona ermiş olacaktır.

Öte yandan, üçüncü kişiler nezdinde âdeta franchise verenin bir şubesi gibi algılandığı için franchise alanın iflâsı, franchise veren ile diğer franchise alanların da iflâs ettiği şeklinde anlaşılabilir. Bu da, iflâs etmeyen kişilerin ticarî itibarının zedelenmesine yol açabilir<sup>415</sup>. Ayrıca, franchise alanın kişisel nitelikleri önem arz ettiğinden sözleşmeye

---

415 *Şimşek*, s. 225.

kendisi yerine iflâs masasının geçmesi aradaki güven ilişkisi de sarsacaktır. Dolayısıyla franchise veren, franchise alanın iflâsı durumunda sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilir.

#### 2.2.1.2.4.3. İflâsın Denkleştirme Talebine Etkisi

Franchise verenin iflâsından sonra sözleşmenin akıbeti, franchise alanın denkleştirme talep hakkını etkileyecektir. İlk olarak, iflâs idaresi sözleşmeden doğan borçları ifa etmeme yönünde karar alabilir. Bu karar sonucunda franchise alan, franchise sözleşmesini haklı sebeple feshedebilir. Bu durumda, franchise veren müşteri çevresinden faydalanamayacağı için franchise alanın denkleştirme talep hakkı kural olarak doğmaz. Ancak iflâs idaresi istisnai olarak franchise alanın kazandırdığı müşteri çevresine doğrudan satış yapma kararı alabilir. Şayet iflâs idaresi bu yönde bir karar alır ve masanın değeri artarsa franchise alanın denkleştirme talep edebileceği kabul edilmelidir<sup>416</sup>.

İkinci durum ise, iflâs idaresinin sözleşmeyi aynen ifa etmeye karar vermesi, ancak daha sonra franchise verenin iflâsının kesinleşmesi ve işletmenin bir kül hâlinde paraya çevrilmesidir. İflâsın kesinleşmesi ile franchise sözleşmesi de sona ereceği için franchise alanın denkleştirme talebi gündeme gelebilir. Çünkü işletme bir bütün hâlinde satıldığı takdirde, müşteri çevresi nedeniyle daha fazla gelir getirebilecektir. Ancak denkleştirme talep hakkı işletmenin satılması ile birlikte doğacağı için franchise alan, o zamana kadar denkleştirme alacağını iflâs masasına yazdırmamış olabilir. Böyle bir durumda ise, ortada bir malvarlığı kalmayacağı için franchise alan denkleştirme hakkından fiilen mahrum kalır. Franchise alanın, denkleştirme hakkından mahrum kalmaması için yapması gereken İİK m. 197/1'e dayanarak, gelecekte belirli şartların gerçekleşmesi ile doğacak olan denkleştirme alacağını iflâs kararının verilmesinden sonra masaya yazdırmasıdır<sup>417</sup>.

416 Aynı yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 153 ve dn. 180'de anılan yazarlar; *Karasu*, s. 290; *Kaya*, M. İ., s. 358.

417 İİK m. 197/1: "Alacaklı taliki bir şarta veya gayri muayyen bir vadeye muallak bulunan alacağını da kaydettirebilir. Fakat hissesini şartın tahakkukunda veya vadenin hulülünde alır".

Böylece, franchise alan şartları oluştuğu takdirde garameten de olsa denkleştirme hakkına kavuşur.

Üçüncü durum ise, iflâsın kesinleşmesinden sonra işletmenin bir bütün hâlinde değil de masaya ait malların ayrı ayrı paraya çevrilmesidir (İİK m. 241/1). Masa açısından bu usul çoğunlukla daha az kârlı olacaktır. Özellikle franchise sisteminde malların ayrı ayrı satılması, müşteri çevresinden gelir elde edilememesine yol açacaktır. Dolayısıyla franchise alan, TTK m. 122/1-a'da öngörülen menfaat sağlama şartının gerçekleşmemesi nedeniyle denkleştirme talep edemeyecektir.

Son olarak, franchise verenin iflâsın kaldırılması suretiyle iflâstan kurtulması durumunda franchise sözleşmesi sona ermediği için franchise alanın denkleştirme talep hakkı doğmaz.

Franchise alan iflâs ettiği takdirde, sözleşme sona ermeyeceğinden denkleştirme talebi gündeme gelmez. Ancak, franchise veren haklı sebeple sözleşmeyi feshederse, franchise alanın, iflâsında kusuru olmadığı takdirde denkleştirme talep edebileceği kabul edilebilir. Buna karşın, iflâsına kendi kusuruyla neden olmuşsa, artık franchise alanın denkleştirme talep hakkının olmadığı kabul edilmektedir<sup>418</sup>.

### 2.2.1.3. Sözleşmenin Hukukî İşleme Sona Ermesi

#### 2.2.1.3.1. İkâle Sözleşmesi

İkâle sözleşmesinin, tarafların, aralarındaki borç ilişkisini karşılıklı ve birbirine uygun irade açıklamalarıyla, kısmen veya tamamen sona erdirmek üzere yaptıkları sözleşme

---

418 *Ayan*, Ö., s. 153; *Karasu*, s. 290; *Kaya*, A., Acentelik, s. 252, N. 111; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 880; *Akın*, İ., s. 618; *Yağcı*, s. 27.



olarak tanımlanması mümkündür<sup>419</sup>. İkâle sözleşmesi, ani edimli borç ilişkilerini geçmişe etkili (*ex tunc*) olarak sona erdirmektedir<sup>420</sup>. Ancak ikâlenin sürekli borç ilişkilerine etkisi, edimlerin ifasına başlanıp başlanılmamasına göre farklılık göstermektedir. Şöyle ki, sürekli borç doğuran bir sözleşmede taraflar edimlerin ifasına hiç başlamamışlarsa sözleşme, ikâle ile geçmişe etkili şekilde sona erer<sup>421</sup>. Buna karşın, taraflardan en az birinin edimlerini ifa etmesi durumunda, artık sözleşmenin ileriye etkili (*ex nunc*) olarak sona ereceği kabul edilmektedir<sup>422</sup>.

Sözleşme özgürlüğü kapsamında taraflar, franchise sözleşmesini aralarında anlaşarak diledikleri zaman sona erdirilebilirler<sup>423</sup>. Taraflar edimlerin ifasına başlamışlar ise, franchise sözleşmesi ikâle ile ileriye etkili olarak son bulacaktır<sup>424</sup>.

Franchise sözleşmesini ikâle ile sona erdiren taraflar, artık birbirlerine karşı herhangi bir talep öne süremezler<sup>425</sup>. Ancak yine irade özgürlüğü çerçevesinde taraflar, ikâle sözleşmesine sona ermeye bağlı taleplere ilişkin hükümler de koyabilirler<sup>426</sup>. Gerçekten, taraflar franchise alana denkleştirme bedeli verilmesini öngörmüşlerse, denkleştirme talep edilebilecektir. Aksi takdirde, franchise alan denkleştirme hakkını ileri süremez<sup>427</sup>.

---

419 *Eren*, Borçlar Genel, s. 1408, N. 3948; *Oğuzman/Öz*, C. 1, s. 567, dn. 1; *Savaş*, Abdurrahman, Türk Borçlar Hukukunda İkale Sözleşmesi, TAAD, Yıl: 7, S. 26, 2016, s. 112; *Sak*, s. 254; *Cantürk*, s. 89.

420 *Savaş*, s. 130.

421 *Seliçi*, s. 105-106; *Şimşek*, s. 226.

422 *Seliçi*, s. 106; *Eren*, Borçlar Genel, s. 1409, N.3951; *Şimşek*, s. 226-227; *Savaş*, s. 133.

423 *Topçu*, s. 147; *Şimşek*, s. 226; *İrge Erdoğan*, s. 49.

424 *Şimşek*, s. 227; *İrge Erdoğan*, s. 49.

425 *Ayan*, Ö., s. 153. İş sözleşmesine ilişkin benzer açıklamalar için bkz. *Gerek*, Hasan Nüvit, İş Sözleşmesinin İkale Sözleşmesi ile Sona Ermesi, Çalışma ve Toplum Dergisi, S. 31, 2011/4, s. 53.

426 *Ayan*, Ö., s. 153-154. İş sözleşmesi hakkında aynı yönde bkz. *Gerek*, s. 53-54.

427 *Ayan*, Ö., s. 153-154. Aksi yönde bkz. *Kanıştı*, s. 132; *Şahin*, s. 2536; *Demir*, s. 409-410; *Sak*, s. 256; *Cantürk*, s. 89; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 119, 120,121; *Koç*, s. 78.

### 2.2.1.3.2. Olağan Fesih

#### 2.2.1.3.2.1. Genel Olarak

Olağan fesih, sürekli borç ilişkisi doğuran belirsiz süreli bir sözleşmeyi taraflardan her birinin, haklı bir sebep olmaksızın, tek taraflı ve ulaşması gereken bir irade açıklamasıyla ileriye etkili şekilde sona erdirmesidir<sup>428</sup>. Belirsiz süreli sözleşmelerin olağan fesih yoluyla sona erdirilmesi, taraflar açıkça kararlaştırmasa dahi mümkündür. Belirli süreli sözleşmeler ise, ancak sözleşmede bu yönde bir hüküm bulunduğu takdirde olağan fesih yoluyla sona erdirilebilir<sup>429</sup>.

Franchise sözleşmesinde taraflar tacir oldukları için, sözleşmenin feshine ilişkin ihbarın “*noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemi*” ile yapılması gerekmektedir (TTK m. 18/3).

Belirsiz süreli sözleşmelerin, hiçbir gerekçe gösterilmeksizin olağan fesih yoluyla sona erdirilmesi, diğer tarafın feshe karşı hazırlıksız yakalanması, karşı tarafa güvenerek yaptığı yatırımların boşa çıkması ve yeni duruma kısa sürede ayak uyduramaması gibi sorunlara yol açabilecektir. Sözleşmenin diğer tarafının ani bir fesih nedeniyle uğrayacağı zararları bertaraf etmek amacıyla olağan fesih hakkına birtakım sınırlandırmalar

428 *Seliçi*, s. 132; *Serozan*, Dönme, s. 115-116; *Topçu*, s. 148; *Kırca*, Franchise, s. 173; *Buz*, Vedat, Borçlunun Temerrüdünde Sözleşmeden Dönme, Yetkin Yayınları, Ankara, 1998, s. 81; *Eren*, Borçlar Özel, s. 999, N. 3350; *Ayan*, Ö., s. 40; *Kapanıcı*, s. 1035; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 90; *Kaya*, A., Acentelik, s. 206, N. 07; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 389-390; *Ayata*, s. 116; *Yeniocak*, s. 121; *Şimşek*, s. 229; *İrge Erdoğan*, s. 46-47; *Antalya*, C. V/1,3, s. 605, N. 3083; *Birinci Uzun*, Tuba, Belirsiz Süreli Tek Satıcılık Sözleşmesinin Olağan Fesih Yoluyla Sona Erdirilmesinde Fesih Bildirim Süresi, LHD, C. 16, S. 190, 2018, s. 4602-4603; *Cantürk*, s. 38, 89-90; *Akil*, Cenk, Konkordato Prosedürü Çerçevesinde Sürekli Borç İlişkilerinin Feshi (İİK m. 296, II), TBB Dergisi, Y. 32, S. 143, 2019, s. 223; *Albayrak*, Konkordato, s. 166; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1507. Ayrıca bkz. Yargıtay 11. HD, T. 15.01.1992, E. 1990/1959 – K. 1992/96; HGK, T. 29.01.2003, E. 2003/13-66 – K. 2003/38; 11.HD, T. 03.07.2006, E. 2005/5416 – K. 2006/7900; 11. HD, T.09.05.2017, E. 2016/7313 – K. 2017/2727, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 08.09.2019).

429 *Gürzumar*, s. 169; *Kırca*, Franchise, s. 173; *Kapanıcı*, s. 1036; *Ayata*, s. 116; *Şimşek*, s. 229; *İrge Erdoğan*, s. 47.

getirilmiştir<sup>430</sup>. İlk sınırlama, feshin sonuçlarının belirli bir süre geçtikten sonra doğması veya belirli dönemlerde geçerli olmasıdır<sup>431</sup>. Fesih hakkına getirilen diğer sınırlama ise, bu hakkın dürüstlük kuralı aykırı şekilde kullanılmamasıdır<sup>432</sup> (TMK m. 2).

Belirsiz süreli franchise sözleşmelerinin olağan fesih yoluyla sona erdirilmesi için fesih süresine uyulması gerekmektedir. Taraflar sözleşmede olağan fesih süresine veya dönemine ilişkin bir hüküm öngörmüşlerse bunlar geçerli olacaktır. Ancak, sözleşmede böyle bir hüküm bulunmadığı takdirde, fesih süresinin ne kadar olacağı belirlenmesi gerekmektedir.

Kanunda düzenlenmeyen bir sözleşme olması nedeniyle franchise sözleşmesinde olağan fesih sürelerine ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. Dolayısıyla, isimli sözleşmeler hakkında düzenlenen olağan fesih sürelerinin franchise sözleşmesine de niteliğine uygun düştüğü ölçüde uygulanması söz konusu olacaktır.

TBK m. 502/2 uyarınca, vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümler, bir işgörme sözleşmesi olan franchise sözleşmesine, niteliğine uygun düştüğü ölçüde uygulanacaktır. Vekâlet sözleşmesinde hem müvekkilin hem de vekilin sözleşmeyi her zaman tek taraflı olarak sona erdirmeye hakları bulunmaktadır (TBK m. 512). Dolayısıyla, anılan hükmün franchise sözleşmesine uygulanması mümkün değildir<sup>433</sup>. Zira franchise sözleşmesinin olağan fesih yoluyla sona ermesi hâlinde, tarafların sözleşme ilişkisini tasfiye edebilmeleri ve yeni duruma ayak uydurabilmeleri için bir süre tanınması gereklidir.

430 *Seliçi*, s. 146 vd.; *Kırca*, s. 174; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 91-92; *Ayata*, s. 116; *Şimşek*, s. 230.

431 *Seliçi*, s. 150 vd.; *Kırca*, Franchise, s. 174; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 92; *Ayata*, s. 116; *Şimşek*, s. 230 vd.

432 *Seliçi*, s. 148-150; *Kırca*, Franchise, s. 174; *Eren*, Borçlar Özel, s. 999, N. 3350; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 93; *Ayata*, s. 116; *Şimşek*, s. 234 vd.; *Sak*, s. 235. Ayrıca bkz. Yargıtay 19. HD, T. 01.03.2005, E. 2004/7174 – K. 2005/2029; 19. HD, T. 28.09.2016, K. 2016/5707 – E. 2016/12723, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 09.09.2019).

433 *Kırca*, Franchise, s. 177; *Şimşek*, s. 231.

Alman hukukunda ileri sürülen bir görüş göre, acentelik sözleşmesi için öngörülen fesih süresinin kıyas yoluyla franchise sözleşmesine de uygulanabileceği kabul edilmektedir<sup>434</sup>. Ancak öğretide savunulan hâkim görüş, acentelik sözleşmesi için öngörülen 3 aylık fesih süresinin kısa olduğunu ve bu sürenin franchise sözleşmesine uygulanması durumunda taraflar arasındaki menfaat dengesinin bozulacağını kabul etmektedir<sup>435</sup>. Hâkim görüşe göre, TBK’da adi şirket hakkında öngörülen 6 aylık fesih süresinin, franchise sözleşmesine kıyasen uygulanması gerektiği ve bunun taraf menfaatleri açısından daha uygun olacağı kabul edilmektedir<sup>436</sup>.

Yargıtay’ın vermiş olduğu bir kararda, tek satıcılık sözleşmesinin adi şirket sözleşmesiyle bazı ortak yönlerinin bulunduğu gerekçesiyle TBK m. 640/1’deki 6 aylık fesih ihbar süresinin uygulanmasının mümkün olduğu, ancak bu sürenin somut olayın özelliğine göre daha uzun olabileceği kabul edilmiştir<sup>437</sup>. Tek satıcılık sözleşmesi hakkında Yüksek Mahkeme tarafından verilen bu kararın franchise sözleşmesi için de kabul edilmesi kanımızca isabetli olacaktır. Zira franchise sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesinin

434 *Kırca*, Franchise, s. 175, dn. 1025’de anılan yazarlar.

435 *Gürzumar*, s. 171; *Kırca*, Franchise, s. 175, dn. 1023’de anılan yazarlar; *Eren*, Borçlar Özel, s. 999, N. 3350; *Kapanacı*, s. 1038; *Şimşek*, s. 232; *İrge Erdoğan*, s. 47; *Cantürk*, s. 39, 91.

436 *Kırca*, Franchise, s. 175, dn. 1023 ve 1029’da anılan yazarlar; *Gürzumar*, s. 171; *Eren*, Borçlar Özel, s. 999, N. 3350; *Kapanacı*, s. 1038; *Ayata*, s. 118; *Şimşek*, s. 232; *İrge Erdoğan*, s. 47; *Cantürk*, s. 39, 90. KIRCA, franchise sözleşmesinde adi şirkete ilişkin unsurun bulunmadığı görüşüne ileri sürerek, TBK m. 640/1 hükmünün kıyas yoluyla uygulanmasına temkinli yaklaşmaktadır. Ancak, acentelik sözleşmesi hakkında öngörülen fesih süresinin kısa olması nedeniyle adi şirket sözleşmesine ait unsur bulunmasa da menfaat dengesi bunu gerektirdiği için TBK m. 640/1 hükmünün kıyas yoluyla uygulanmasının mümkün olduğunu ifade etmektedir (*Kırca*, Franchise, s. 176 vd.). YENİOCAK ise, hem adi şirket sözleşmesine ilişkin TBK m. 640/1 hükmünün hem de acentelik sözleşmesine ilişkin TTK m. 121/1 hükmünün franchise sözleşmesine uygulanabileceğini ifade etmektedir. Somut olayda, mevcut franchise sözleşmesi bu iki sözleşme türünden hangisine daha çok benziyorsa, kıyas yoluyla onun uygulanması gerektiğini ileri sürmektedir (*Yeniocak*, s. 122-123).

437 “Belirsiz süreli tek satıcılık sözleşmesinin TMK’nun 23. maddesi ve TMK’nun 2. maddesi gereğince dürüstlük kuralına uymak suretiyle taraflarca tek taraflı irade beyanıyla ve herhangi bir sebebe dayanmak zorunda olmaksızın ileriye dönük olarak feshi mümkündür. Bu yola olağan fesih yolu denilmektedir. Olağan fesih hakkının nasıl kullanılacağı ve ihbar süresinin nasıl belirleneceği kanunda düzenlenmediğinden, bu konuda sözleşmede de bir hüküm yoksa, süre hakim tarafından belirlenecektir. Tek satıcılık sözleşmesinin adi ortaklığa bazı yönlerden benzerliğine dayanılarak TBK’nun 640. maddesindeki 6 aylık feshi ihbar süresinin bu ilişkide de uygulanması mümkün ise de bu süre somut olayın özelliği bakımından daha da uzun olabilir.” Yargıtay 19. HD, T. 28.09.2016, K. 2016/5707 – E. 2016/12723, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 09.09.2019).

birbirine oldukça benzemesi<sup>438</sup> ve franchise veren-franchise alan arasındaki iş birliği ilişkisinin sağlayıcı-tek satıcıya nazaran daha yoğun olması, franchise sözleşmesinde feshi ihbar süresinin 6 aydan daha uzun olmasını gerekli kılabilir. Dolayısıyla, biz adi şirket sözleşmesi için TBK m. 640/1'de öngörülen 6 aylık fesih süresinin kıyasen franchise sözleşmesine uygulanması gerektiğini, ancak somut olaya göre bu sürenin daha da uzun olabileceğini düşünüyoruz<sup>439</sup>.

#### 2.2.1.3.2.2. Sözleşmenin Olağan Feshi Hâlinde Denkleştirme Talebi

Denkleştirme talebinin olumsuz şartını oluşturan TTK m. 122/3 fıkrası uyarınca franchise alan, franchise verenin feshi haklı kılacak bir davranışı olmadan sözleşmeyi feshederse denkleştirme talep edemeyecektir. Dolayısıyla, franchise alanın haklı bir sebebe dayanmadan olağan fesih yoluyla sözleşmeyi sona erdirmesi hâlinde denkleştirme talep hakkı doğmaz<sup>440</sup>. Ancak, haklı bir sebebin varlığına rağmen franchise alan, sözleşmeyi olağan fesih yoluyla da sona erdirebilir<sup>441</sup>. Bu durumda, franchise alanın feshini haklı kılacak bir sebep olduğu için denkleştirme talep edebileceği kabul edilmektedir. Öte yandan öğretilde, franchise alanın sözleşmeyi hastalık veya yaşlılık gibi sözleşme ilişkisine devam etmesinin kendisinden beklenemeyeceği hâller nedeniyle karşı tarafa süre vererek feshetmesi durumunda da denkleştirme talep edebileceği hakkaniyet gereği kabul edilmektedir<sup>442</sup>.

Franchise alan, olağan fesih hakkını kullanmasına rağmen, sözleşme ihbar süresi içinde başka bir sebeple sona erebilir. Örneğin franchise alanın feshi ihbar süresi içinde ölmesi

438 Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 3.2.2.

439 Somut olayın şartları bu sürenin 6 aydan daha uzun olmasını gerektiriyorsa hâkim, fesih süresini TMK m. 4 uyarınca hakkaniyete göre takdir etmelidir.

440 *Burkard*, s. 187; *Kaya*, M. İ., s. 356.

441 *Ayan*, Ö., s. 154-155.

442 *Ayan*, Ö., s. 159-160; *Karasu*, s. 306; *Kaya*, A., Acentelik, s. 250, N. 11e; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 879; *Akın*, İ., s. 617; *Badak Aybar*, s. 178; *Kaya*, M. İ., s. 356, 389 vd.; *Karamanlioğlu*, s. 147.

hâlinde, sözleşme, olağan fesih yoluyla değil, ölüm nedeniyle sona erecektir. Bu durumda, her ne kadar franchise alan fesih hakkını kullanmış olsa da, sözleşmeyi sona erdiren sebep ölüm olduğu için, franchise alanın mirasçuları denkleştirme talep edebilir<sup>443</sup>.

Franchise veren, sözleşmeyi herhangi bir sebep göstermeksizin olağan fesih yoluyla sona erdirirse franchise alan denkleştirme talep edebilir. Ancak, franchise veren sözleşmeyi franchise alanın haklı sebep teşkil edecek bir kusuru nedeniyle sona erdirmek istemesine rağmen olağan fesih yolunu tercih etmişse franchise alanın denkleştirme talep edemeyeceği kabul edilmektedir<sup>444</sup>.

Ayrıca önemle belirtmek gerekir ki, taraflardan birinin sözleşmeyi sona erdirmek için haklı sebepleri olmasına rağmen, olağan fesih ihbarında bu sebepleri ileri sürmemesi, feshin haklı sebebe dayanmadığı şeklinde yorumlanmasına yol açabilir<sup>445</sup>.

Franchise veren, dağıtım teşkilatını yeniden yapılandırmak amacıyla franchise alanlarla sözleşmeleri feshedip, onlara yeni şartlarla hazırladığı franchise sözleşmesini sunabilir. Franchise alanın bu teklifi reddetmesi denkleştirme talebine hanel getirmez. Zira sözleşme, franchise veren tarafından feshedilmiştir. Ayrıca teklifin franchise alanca reddedilmesi, fesih ile özleştirilemez ve franchise alanın, yeni şartlarla hazırlanan bu sözleşmeyi kabul etmeme hakkı vardır. Ancak franchise alan, kendi lehine olan veya en azından kabul edilebilir değişiklikler ihtiva eden bir sözleşmeyi reddederse, hakkaniyet

443 *Ayan, Ö.*, s. 155; *Uzunaltı*, Denkleştirme, s. 120.

444 *Ayan, Ö.*, s. 155. Aksi yönde bkz. *Sak*, s. 233, dn. 776.

445 “Öte yandan, mahkemece taraflar arasında acentelik sözleşmesi var iken davacı acentenin, davalı ... şirketince verilmiş geçerli ve ispatlanmış bir izin olmadığı halde başka bir sigorta şirketinin de acenteliğini yaptığı, bu sebeple feshin haklı olduğundan bahisle hüküm tesisi cihetine gidilmiş ise de, davalı tarafça gönderilen 2. fesih ihbarında dahi işbu fesih sebebine dayanılmadığı, teknik zarar sebebiyle sözleşmenin feshedildiği bildirilmiş olmakla, davacının başka bir sigorta şirketinin acenteliğini yapması gerek sözleşme ilişkisini sona erdiren 1. Fesih ihbarında, gerekse de 2. fesih ihbarında fesih sebebi olarak belirtilmemesine rağmen davalı tarafından cevap dilekçesi ile ileri sürülen bu hususun mahkemece feshin haklılığına gerekçe oluşturulması doğru değildir” Yargıtay 11. HD, T. 09.05.2017, E. 2016/7313 – K. 2017/2727, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 10.09.2019).

ilkesi gereği denkleştirme talep hakkını kaybedebilir veya ödenecek denkleştirme miktarı azaltılabilir<sup>446</sup>.

### 2.2.1.3.3. Olağanüstü Fesih

#### 2.2.1.3.3.1. Genel Olarak

Olağanüstü fesih, sürekli borç ilişkisini sürdürmenin taraflardan beklenemeyeceği bazı sebeplerin ortaya çıkması hâlinde, belirli veya belirsiz süreli bir sözleşmenin tek taraflı irade açıklamasıyla sona erdirilmesidir<sup>447</sup>.

Olağanüstü fesihte, fesih sebebi her zaman nesnel bir olgudur. Kanun koyucu tarafından bazı olgular, olağanüstü fesih sebebi olarak düzenlenebileceği gibi, taraflar da hangi olguların fesih sebebi teşkil edeceğini sözleşmeyle kararlaştırabilirler. İlk durum kanunî fesih sebebi, ikinci durum ise akdî fesih sebebi olarak adlandırılmaktadır<sup>448</sup>. Bunun yanında, dürüstlük kuralı uyarınca sözleşmenin sürdürülmesini beklenemez kılan bütün olgular haklı sebep olarak kabul edilmektedir<sup>449</sup>. Haklı sebep ise tüm sürekli borç ilişkileri için geçerli olan olağanüstü bir fesih sebebidir<sup>450</sup>.

446 Karş. *Karasu*, s. 302; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 121. Aksi yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 203.

447 *Seliçi*, s. 156; *Serozan*, Dönme, s. 116; *Eren*, Borçlar Genel, s. 1410, N. 3956; *Oğuzman/Öz*, C. 1, s. 567-568, dn. 1; *İşgüzar*, s. 152; *Kırca*, Franchise, s. 181; *Buz*, Dönme, s. 81; *Kayıhan*, s. 244; *Eren*, Borçlar Özel, s. 999, N. 3351; *Ayan*, Ö., s. 46; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 93; *Kapancı*, s. 1038; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 390; *Ayata*, s. 118-119; *Şimşek*, s. 239-240; *İrge Erdoğan*, s. 48; *Antalya*, C. V/1,3, s. 606, N. 3092; *Sak*, s. 238; *Cantürk*, s. 40, 91; *Akil*, Konkordato, s. 223; *Albayrak*, Konkordato, s. 168; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1507.

448 *Seliçi*, s. 156.

449 *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 133 ve dn. 372'de anılan yazarlar; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 390.

450 *Seliçi*, s. 200 vd; *Serozan*, Dönme, s. 116; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 94, 105 vd.; *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 390, 397; *Antalya*, C. V/1,3, s. 607, N. 3096; *Albayrak*, Konkordato, s. 169.

İsimsiz bir sözleşme olması, franchise sözleşmesine özgü öngörülen kanunî fesih sebebinin de olmaması sonucu doğurur. Ancak kanunda tüm sürekli borç ilişkileri için öngörülen fesih sebepleri, franchise sözleşmesi açısından da geçerlidir. Örneğin, sürekli borç ilişkilerinde taraflardan birinin borcunu ifada temerrüde düşmesi (TBK m. 126), ifada güçsüzlüğe düşmesi (TBK m. 98) veya konkordato ilân etmesi<sup>451</sup> (İİK m. 296/2) gibi hâller kanunen tanınmış olağanüstü fesih sebepleridir. Ayrıca belirtmek gerekir ki, kanunda öngörülen fesih sebepleri sözleşmeyle fesih sebebi olmaktan çıkarılamaz<sup>452</sup>.

Franchise sözleşmesinde taraflar, aralarında anlaşarak bazı olguları akdî fesih sebebi hâline de getirebilirler. Ancak sözleşmeyle kararlaştırılan fesih sebebinin geçerli olabilmesi için TMK m. 2 ile TBK m. 27'ye aykırı olmaması gerekir. Nitekim Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun önüne gelen bir uyuşmazlıkta taraflar arasında akdedilen sözleşme uyarınca, franchise alanın bir şirket olması hâlinde ortaklık yapısının ancak franchise verenin izniyle değiştirilebileceği, franchise verenin onayı alınmadan yapılan değişikliklerin ise sözleşmenin ihlâli olarak kabul edileceği öngörülmüştür. Hukuk Genel Kurulu ise, sözleşmede öngörülen bu hükmü TMK m. 2 ve TBK m. 27'ye aykırı olmadığı gerekçesiyle geçerli bir olağanüstü fesih sebebi saymıştır<sup>453</sup>.

Öğretide bir görüşe göre, hizmet sözleşmesi (TBK m. 435 vd.) ve acentelik sözleşmesinin (TTK m. 121/1, c. 2) haklı sebeple feshine ilişkin düzenlemelerin niteliğine uygun

451 Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı §2, 2.1.3.4.1.

452 *Seliçi*, s. 164; *Serozan*, Dönme, s. 116; *Albayrak*, Konkordato, s. 169.

453 “Bununla birlikte taraflar arasında imzalanan dava konusu franchise sözleşmesinin 15.2 maddesinde franchise verenin onayı olmaksızın devir yasağı düzenlenmiştir. Bu maddeye göre, franchise alanın bir ortaklık veya limited şirket olması durumunda söz konusu şirketin ortakları, franchise verenin önceden yazılı izni olmaksızın şirketin ortaklık yapısını değiştiremeyeceklerdir. Sözleşme özgürlüğüne ilişkin ilkeler gözetildiğinde, franchise alan şirketin ortaklık yapısının değişmesinin franchise verenin yazılı iznine tabi tutulması, aksi hâlde bu durumun sözleşmenin ihlâli sayılmasına ilişkin franchise sözleşmesinin 15.2 maddesinin 818 Sayılı BK'nın 19'uncu (6098 Sayılı TBK'nın 27'nci) ve TMK'nın 2'nci maddelerine aykırılık teşkil ettiğinden söz edilemeyecektir. Zira franchise alanın, franchise verene karşı onun menfaatlerini koruma, sırlarını saklama, gerektiğinde hesap verme gibi güven ve sadakate dayanan yükümlülükleri vardır” HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 16.09.2019).



düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine kıyasen uygulanabileceği ileri sürülmektedir<sup>454</sup>. Buna karşın öğretide bizim de katıldığımız diğer görüşe göre, sürekli borç ilişkisi doğurması nedeniyle franchise sözleşmesinin haklı sebeple feshinde, başka bir sözleşmeye ilişkin düzenlemenin kıyasen uygulanmasına ihtiyaç yoktur<sup>455</sup>.

Franchise sözleşmesinin olağanüstü fesih yoluyla sona erdirilmesi sonucunu doğuracak haklı sebepler, taraflardan birinin kusurlu davranışlarından kaynaklanabileceği gibi, tarafların kusurunun bulunmadığı nesnel olgulardan da kaynaklanabilir<sup>456</sup>. Ortaya çıkan sebebin haklı kabul edilebilmesi için, fesheden taraftan bu olgu nedeniyle sözleşme ilişkisini sürdürmesinin dürüstlük kuralı gereği beklenemeyecek olması gerekmektedir. Hâkim somut uyuşmazlıkta, ortaya çıkan sebebin olağanüstü fesih hakkı tanıyacak ölçüde haklı olup olmadığını hakkaniyete göre belirleyecektir<sup>457</sup>.

Tarafların kusurlu hareketleri genellikle borca aykırılık şeklinde somutlaşmaktadır<sup>458</sup>. Ancak tüm sözleşmeye aykırılık hâllerini fesih sebebi saymak doğru olmaz<sup>459</sup>. Somut

454 *Kırca*, Franchise, s. 181. Tek satıcılık ve bayilik sözleşmelerine ilişkin benzer görüşler için bkz. *İşgüzar*, s. 153-154; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 30-31; *Tandoğan*, C. I/1, s. 56-57; *Demir Gökyayla*, s. 194-195; *Şenol*, s. 194.

455 *Altınok Ormancı*, Franchise, s. 397; *Serozan*, Dönme, s. 116. SELİÇİ benzer şekilde, sürekli borç ilişkisi doğuran isimsiz sözleşmelerde haklı sebeple fesih hakkı tanınması için kıyas yoluna başvurmanın doğru olmadığını, her somut olaydaki sözleşme ilişkisinin hizmet kira, adi şirket ya da ölüncüye kadar bakma sözleşmesine benzeyip benzemediğini tespit etmenin bazen sağlıklı sonuç vermeyeceğini, bundan dolayı doğrudan TMK m. 2'ye dayanılarak tüm sürekli borç ilişkilerinde haklı sebeple fesih imkânı tanınması gerektiğini ifade etmektedir (*Seliçi*, s. 203. Aynı yönde bkz. *Barlas*, s. 821-822; *Antalya*, C. V/1,3, s. 610, N. 3112).

456 *Ayata*, s. 120; *Şimşek*, s. 243; *Sak*, s. 241-242; *Cantürk*, s. 92.

457 *Gürzumar*, s. 172; *Kırca*, Franchise, s. 182; *Ayata*, s. 121; *Yeniocak*, s. 109-110; *Şimşek*, s. 243; *İrge Erdoğan*, s. 48; *Sak*, s. 242.

458 Feshi haklı gösterecek sözleşme ihlallerine, franchise alanın ücret ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi, sürüm artırma borcunun sürekli şekilde savaşılması, franchise verenin talimatlarına uyulmaması, franchise sisteminin ilkelerine aykırı davranılması, franchise sistemindeki maddi olmayan unsurların kullanılmaması veya sözleşmeye aykırı kullanılması, teknik bilgi ve ticarî sırların üçüncü kişilerle paylaşılması, işletmenin veya sözleşmenin franchise verenin onayı olmaksızın üçüncü bir kişiye devri, rekabet yaşama aykırı davranılması gibi olgular örnek olarak gösterilebilir. Bu hususta bkz. *Kırca*, Franchise, s. 184; *Şimşek*, s. 247 vd.

459 *Gürzumar*, s. 173; *Kırca*, Franchise, s. 182; *Ayata*, s. 121; *Yeniocak*, s. 110; *Şimşek*, s. 247; *İrge Erdoğan*, s. 48; *Sak*, s. 242.

olaydaki sözleşmeye aykırı davranışın, fesheden taraf açısından sözleşme ilişkisini çekilmez hâle getirmesi de gerekmektedir<sup>460</sup>. Örneğin, bir restoran zincirinde faaliyet gösteren franchise alanın, son kullanma tarihi geçmiş ve sağlığı tehdit edecek düzeyde ürünleri satışa sunması ve bu surette franchise verenin ticarî itibarının zedelenmesine yol açması Yargıtay tarafından haklı sebep sayılmıştır<sup>461</sup>.

Bazen de, bir defaya mahsus olmak üzere sözleşmeye aykırı davranılması, sözleşmenin haklı sebeple feshine neden olmamasına rağmen, bunun sık sık tekrarlanması aradaki güven ilişkisini sarsacağından haklı sebep sayılabilir<sup>462</sup>. Bu bağlamda, franchise veren tarafından franchise alana sürekli bozuk ve ayıplı mallar gönderilmesi veya mal tedarikinin sık sık gecikmesi de haklı sebep teşkil edebilir.

İstisnaî olarak, taraflardan birinin kusurlu davranışı sözleşmeye aykırılık şeklinde somutlaşmaz, ancak aradaki güven ilişkisini zedelediği için borç ilişkisinin haklı sebeple feshine neden olabilir. Örneğin, taraflardan birinin diğerine karşı aradaki güven ilişkisini sarsacak nitelikte bir haksız fiilde bulunması derhâl fesih sebebi olarak değerlendirilebilir.

Ayrıca, franchise alanın belirli bir ciroya ulaşamamasının da haklı fesih sebebi olarak değerlendirilmesi mümkündür. Ancak cironun düşüklüğü, her zaman derhâl fesih imkânı vermeyebilir<sup>463</sup>. Gerçekten, franchise alana isnat edilemeyecek olgular sebebiyle meydana gelen verimsizliğin, feshi her hâlde haklı kılması söz konusu olmaz. Diğer

---

460 *Seliçi*, s. 194; *Gürzumar*, s. 173; *Kırca*, Franchise, s. 182; *Ayata*, s. 121; *Şimşek*, s. 247; *Sak*, s. 242.

461 Yargıtay 11. HD, T. 18.06.2018, E. 2016/13770 – K. 2018/4473, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 19.09.2019).

462 *Gürzumar*, s. 173; *Şimşek*, s. 247.

463 *Kırca*, Franchise, s. 184; *Şimşek*, s. 248; *Cantürk*, s. 41.

tarafтан, franchise alanın sürümü arttırma borcunu ifada üzerine düşen görevleri savsaklaması hâlinde, cirodaki azalma nedeniyle fesih, haklı kabul edilebilir<sup>464</sup>.

Tarafların kusurlu olmadığı, ancak hâkimiyet alanlarında meydana gelen bazı olgular da sözleşmenin haklı sebeple feshine olanak tanıyabilir. Örneğin, franchise alanın yaşlılığı, sağlık durumundaki uzun süreli ya da kalıcı kötüleşme gibi hâllerde hem franchise alan hem de franchise veren sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilir<sup>465</sup>.

Öte yandan, taraflardan bağımsız nesnel olgular da haklı fesih sebebi teşkil edebilir. Nitekim işlem temelinin, sözleşmenin uyarlanmasına imkân tanımayacak ölçüde çökmesine yol açan olgular, taraflardan birinin davranışından veyahut şahsından kaynaklanmasa dahi, haklı fesih sebebi olarak kabul edilir<sup>466</sup>.

Olağanüstü fesih hakkının, feshe neden olan olgunun ortaya çıkmasından itibaren mâkul bir süre içerisinde ileri sürülmesi gerekmektedir. Aksi hâlde, bu haktan vazgeçilmiş sayılır ve hakkın, olgunun ortaya çıkmasından uzun bir süre sonra kullanılması durumunda, fesheden taraf hakkını kötüye kullanmış olur<sup>467</sup> (TMK m. 2/2).

---

464 *Gürzumar*, s. 173; *Kırca*, Franchise, s. 184; *Şimşek*, s. 248.

465 *Şimşek*, s. 243.

466 *Seliçi*, s. 194-195; *Serozan*, Dönme, s. 342; *Gürzumar*, s. 173; *Kırca*, Franchise, s. 183; *Akyol*, Şener, Dürüstlük Kuralı ve Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2006, s. 101; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 206; *Baysal*, Başak, Sözleşmenin Uyarlanması, On İki Levha Yayıncılık, 3. Bası, İstanbul, 2019, s. 412, N. 949; *Şimşek*, s. 254 vd.; *Sak*, s. 244.

467 *Seliçi*, s. 166; *Gürzumar*, s. 174; *Kapancı*, s. 1040; *Altınok Ormancı*, Sürekli Borç İlişkileri, s. 186-187; *Yeniocak*, s. 111; *Şimşek*, s. 265; *Cantürk*, s. 41, 96; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1509. Hakkın gecikerek kullanılmasının hakkın kötüye kullanılmasına vücut verebileceği hususunda bkz. *Edis*, Seyfullah, Medeni Hukuk ve Başlangıç Hükümleri, AÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları, 6. Basım, Ankara, 1997, s. 345-346.

### 2.2.1.3.3.2. Sözleşmenin Olağanüstü Feshi Hâlinde Denkleştirme Talebi

Franchise sözleşmesinin olağanüstü fesih yoluyla sona erdirilmesi, denkleştirme talebinin varlığını doğrudan etkilemez. Talep açısından mühim olan husus, franchise sözleşmesinin olağanüstü fesih yoluyla kim tarafından ve hangi gerekçeyle sona erdirildiğidir<sup>468</sup>. Nitekim TTK m. 122/3 uyarınca franchise alan, franchise verenin feshi kılacak bir fiili olmaksızın sözleşmeyi feshederse veyahut sözleşme franchise veren tarafından franchise alanın kusuru nedeniyle feshedilirse, franchise alan denkleştirme talebinde bulunamayacaktır.

Franchise alanın kusurlu olduğu<sup>469</sup> hâller hariç olmak üzere, franchise veren, sözleşmeyi haklı sebeplerle feshetmiş olsa bile franchise alanın denkleştirme talep hakkı varlığını korur<sup>470</sup>. Her iki tarafın da kusurunun bulunması hâlinde ise, fesih hakkının ilk kimin tarafından kullanıldığına değil, ilk kusurlu davranışın kimden kaynaklandığına bakılmalıdır<sup>471</sup>. Dolayısıyla franchise veren, karşı tarafın kusuruna dayanarak sözleşmeyi feshetmesine rağmen, franchise alanın kusurlu davranışından önce kendisi kusurlu bir davranışta bulunmuşsa denkleştirme talep hakkı ortadan kalkmaz<sup>472</sup>. Ancak franchise alanın kusuru nedeniyle denkleştirme bedelinde hakkaniyet gereği indirime gidilmesi gerekebilir<sup>473</sup>.

---

468 *Ayan*, Ö., s. 155; *Koç*, s. 78.

469 Franchise alanın kusurlu olduğunu franchise veren ispatlamalıdır (*Ayan*, Ö., s. 162; *Kaya*, M. İ., s. 393).

470 *Ayan*, Ö., s. 160; *Kaya*, M. İ., s. 393; *Sak*, s. 245. DEMİR, tek satıcılık sözleşmesinin sağlayıcı tarafından tek satıcının kusuru nedeniyle feshedilmesi hâlinde dahi denkleştirme talep hakkının varlığını sürdüreceğini ileri sürmektedir. Yazar, tek satıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra müşteri çevresine ilişkin sahip olduğu bilgileri sağlayıcıya devretmesi durumunda TTK m. 20 uyarınca uygun bir ücrete hak kazanması gerektiğini kabul etmektedir (*Demir*, s. 410-411).

471 *Kaya*, A., Acentelik, s. 250-251, N. 11f; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 880; *Cantürk*, s. 97.

472 Aksi yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 161.

473 *Kaya*, A., Acentelik, s. 250-251, N. 11f; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 880.

Franchise alanın, sözleşmeyi franchise verenin davranışı veya hâkimiyet alanında cereyan eden olaylara dayanarak haklı sebeple feshetmesi hâlinde, denkleştirmeye hak kazanacağı kabul edilmektedir<sup>474</sup>. Ancak her ne kadar franchise verenden kaynaklanan haklı bir sebep mevcut olsa da, franchise alanın sözleşmeyi mâkul bir süre içerisinde feshetmemesi, fesih hakkını kaybetmesine yol açacağı gibi, denkleştirme talep hakkını da ortadan kaldırır<sup>475</sup>.

Franchise alan, yaşlılığı, engelliliği veya hastalığı nedeniyle sözleşmeyi devam ettirecek durumda değilse sözleşmeyi haklı sebeple feshedebilir. Bu durumda, franchise verenin feshi haklı gösterecek bir davranışı olmadığı için, franchise alanın denkleştirme talep etmesi TTK m. 122/3 hükmüne göre mümkün görünmemektedir<sup>476</sup>. Oysa TTK m. 122'ye mehz teşkil eden AET Yönergesi'nde acentenin, sözleşmeyi yaşı veya sağlık durumu nedeniyle feshetmesi hâlinde denkleştirme talep edebileceği açıkça düzenlenmiştir (m. 18/1-b). Öte yandan, TTK gerekçesinde anılan hükmün hakkaniyet ilkesiyle bağlantılı olduğu ifade edilmektedir<sup>477</sup>. Ancak franchise alan, yaşı veya sağlık durumu nedeniyle sözleşmeyi sona erdirmek istediği takdirde, denkleştirme hakkını kazanamaması hakkaniyetle bağdaşmaz. Bu bakımdan anılan hüküm, hem gerekçesiyle hem de mehz düzenlemeyle uyumsuzluk göstermektedir<sup>478</sup>. Bu nedenlerle öğretide, franchise alanın yaşlılık veya hastalık gerekçesiyle sözleşmeyi feshi durumda denkleştirme talep edebileceği oybirliğiyle kabul edilmektedir<sup>479</sup>. Yine belirtmek gerekir ki, somut olayda franchise alanın hastalığı sözleşmeyi derhâl feshetmeyi gerektirecek nitelikte değilse,

474 **Ayan**, Ö., s. 156. **UZUNALLI**, bunlara ek olarak (acentenin/franchise alanın) kendi hâkimiyet alanından kaynaklanan ve dürüstlük kuralı gereği sözleşmeyi devam ettirmesinin beklenemez olduğu durumlarda da denkleştirme talebinin hakkaniyet gereği varlığını koruyabileceğini ifade etmektedir. Bu hususta bkz. **Uzunallı**, Denkleştirme, s. 118.

475 **Ayan**, Ö., s. 157.

476 Aynı yönde bkz. **Akın**, İ., s. 617; **Karamanlioğlu**, Argun, Acentenin Hastalık veya Yaşlılık Gerekçesiyle Acentelik Sözleşmesini Feshetmesi Halinde Denkleştirme İsteminin Durumu, İKÜHFD, C. 16, Özel Sayı, Prof. Dr. iur. Merih Kemal Omağ'a Armağan, 2017, s. s. 143-144.

477 TTK Gerekçesi m. 122/3: "Bu fıkra talebin hakkaniyet ile bağlantısını ortaya koymaktadır. Ancak tarafların üçüncü fıkranın aksini kararlaştırmalarına bir engel bulunmadığı şüphesizdir."

478 Bu hususta bkz. **Karamanlioğlu**, s. 145-146.

479 **Ayan**, s. 154, 158-159; **Karasu**, s. 306; **Kaya**, A., Acentelik, s. 250, N. 11e; ; **Kaya (Ülgen/Helvaci/Kendigelen/Nomer Ertan)**, s. 879; **Akın**, İ., s. 617; **Badak Aybar**, s. 178; **Kaya**, M. İ., s. 391; **Karamanlioğlu**, s. 147; **Uzunallı**, Denkleştirme, s. 127.

feshi ihbar ederek sona erdirmeye yolunu tercih etmelidir. Aksi takdirde, fesih hakkını kötüye kullandığı için denkleştirmeye hak kazanamaz<sup>480</sup>.

Öğretide bizim de katıldığımız bir görüşe göre franchise alan, yalnızca yaş veya sağlık durumu nedeniyle değil kendi hâkimiyet alanından kaynaklanan diğer sebeplerle sözleşmeyi feshetmesi hâlinde de hakkaniyet gerektiriyorsa denkleştirmeye hak kazanabilmelidir<sup>481</sup>. Zira her durumda franchise verenin feshi haklı gösterecek bir fiilin aranması hükmün öngörülme amacına aykırı düşebilir. Gerçekten, sözleşmenin yapılmasından sonra kendi hâkimiyet alanında ortaya çıkan bazı olgular franchise alanın sözleşmeyi sürdürmesini çekilmez kılabilir<sup>482</sup>. Dolayısıyla, franchise verenin feshi haklı kılan bir davranışı bulunmamasına rağmen hakkaniyet ilkesi gerektiriyorsa franchise alan denkleştirme talep edebilmelidir.

#### 2.2.1.3.4. Konkordato Kurumunun Tanıdığı Fesih Yetkisi<sup>483</sup>

##### 2.2.1.3.4.1. Genel Olarak

28.02.2018 tarihinde kabul edilen 7101 sayılı “*İcra Ve İflâs Kanunu Ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun*” ile iflâs hukuku alanında köklü bir değişiklik yapılmıştır. 7101 sayılı Kanun ile getirilen önemli değişikliklerden birisi, Türk yeniden yapılandırma (iyileştirme) hukukunda uzun süredir uygulanagelen, ancak bünyesinde pek çok sorunu bandıran iflâsın ertelenmesi kurumunun yürürlükten kaldırılması olmuştur.

480 *Ayan, Ö.*, s. 158; *Karamanhoğlu*, s. 163.

481 *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 128; *Koç*, s. 79.

482 Bu yönde bkz. *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 127-128.

483 Bir tür olağanüstü fesih yetkisi olmasına karşın, kendine özgü usulü ve sonuçları olduğu için konkordato kurumunun borçluya tanımış olduğu fesih yetkisi, olağanüstü fesih başlığı altında değil, ayrı bir başlık altında ele alınmıştır.

Diğer önemli değişiklik ise, konkordato kurumunun daha etkili ve işlevsel hâle getirilmesidir<sup>484</sup>.

Konkordato kurumu açısından getirilen önemli yeniliklerden biri, maddî hukuka müdahale olarak nitelendirilen İİK m. 296 hükmüdür<sup>485</sup>. İİK m. 296/1 uyarınca, borçlunun taraf olduğu ve işletmesinin faaliyetinin devamı için önem arz eden sözleşmelerin sırf borçlunun konkordatoya başvurması nedeniyle sona erdirilemeyeceği, sözleşmede borçlunun konkordatoya başvurmasının sözleşmeyi ihlâl sayılacağı, karşı taraf için haklı sebep teşkil edeceği veya borcu muaccel hâle getireceğine ilişkin hükümler gibi, borçlunun konkordato yoluna başvurmasını engelleyen kayıtların geçersiz olacağı kabul edilmiştir<sup>486</sup>. Karşı taraf, konkordato projesinden olumsuz yönde etkilense bile bu hüküm uygulama alanı bulmaktadır (İİK m. 296/1, c. 1).

Konkordatonun işlevsel bir kurum olabilmesi amacıyla, borçlunun karşılaşılabileceği muhtemel engeller bu hükümle bertaraf edilmek istenmiştir. Gerçekten borçlu, konkordato ilân ettiği takdirde sözleşmenin karşı tarafça sona erdirileceği endişesiyle bu yola başvurmadan vazgeçebilecektir<sup>487</sup>. Dolayısıyla, kanun koyucu konkordatonun uygulama alanını genişletmek amacıyla böyle bir hüküm öngörmüş ve hiçbir sözleşme türünü bu kuralın kapsamı dışında bırakmamıştır<sup>488</sup>. Hükmün uygulanabilmesi için

484 7101 Sayılı İcra Ve İflâs Kanunu Ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunun Genel Gerekçesi için bkz. <https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem26/yil01/ss524.pdf> (Erişim: 17.09.2019).

485 **Pekantez**, Hakan/**Erdönmez**, Güray, 7101 Sayılı Kanun Çerçevesinde Konkordato, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2018, s. 105; **Namlı**, Mert, Türk ve İsviçre Hukuku'nda Gerçekleştirilen Reformların Konkordato Hukuku Bakımından Getirdiği Değişiklikler, Yargıtay Dergisi, C. 44, S. 4, 2018, s. 1529; **Akil**, Konkordato, s. 224.

486 Madde metninde geçen “uygulanmaz” ifadesinin TBK anlamında geçersizlik olarak anlaşılması gerektiği yönünde bkz. **Pekantez/Erdönmez**, s. 104; **Atalay (Pekantez/Sungurtekin Özkan/Özekes)**, s. 482-483; **Kale**, Serdar (**Öztek**, Selçuk / **Budak**, Ali Cem / **Tunç Yücel**, Müjgan/ **Yeşilova**, Bilgehan), Yeni Konkordato Hukuku, Adalet Yayınevi, 2. Baskı, Ankara, 2019, s. 392-393; **Albayrak**, Konkordato, s. 270.

487 **Kale (Öztek/Budak/Tunç Yücel/Yeşilova)**, s. 394.

488 **Namlı**, s. 1529; **Atalı**, Murat, Konkordatoda Kesin Mühlet ve Sonuçları, 7101 Sayılı Kanunla Konkordato ve Elektronik Tebligat Konularında Getirilen Yenilikler, Muhammet Özekes (Ed.), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 101.

getirilen tek ölçüt, söz konusu sözleşmenin borçlunun ticarî faaliyetinin devamı için önem arz etmesidir.

Franchise sözleşmesinin, her iki tarafın da ticarî faaliyetinin devamı için önem arz eden bir sözleşme olması nedeniyle İİK m. 296/1 hükmü uygulama alanı bulacaktır. O hâlde, franchise alanın, kendi ad ve hesabına çalışan bağımsız bir tacir olduğunun üçüncü kişiler tarafından çoğunlukla anlaşılmaması ve franchise sisteminin yeknesak bir görünüme sahip olması nedeniyle taraflardan birinin konkordato yoluna başvurması, diğerinin de konkordato ilân ettiği şeklinde anlaşılabilir. Bu da, franchise sisteminin itibar kaybetmesine yol açabilecektir. Diğer bir ifadeyle, bir tarafın konkordatoya başvurması nedeniyle diğer tarafın ve hatta franchise teşkilatı içerisinde faaliyet gösteren diğer kişilerin de ticarî itibarları zedelenebilecektir. Öte yandan, bu durum franchise sistemine bağlanan müşteri çevresini de rahatsız edecektir. Dolayısıyla anılan düzenlemenin franchise sözleşmeleri açısından birtakım sorunları da beraberinde getirebileceği savunulabilir. Ancak bu hüküm, tarafların diğer fesih imkânlarını kullanmasına mâni değildir. Bir başka anlatımla, taraflardan her biri, sözleşmeyi karşı tarafa belirli bir süre tanıyarak olağan fesih yoluyla sona erdirebileceği gibi, konkordato dışındaki geçerli bir fesih sebebine dayanarak olağanüstü fesih yoluyla her zaman sona erdirebilir.

İİK m. 296/2 hükmü ise borçluya, tarafı olduğu ve konkordatonun amacına ulaşmayı engelleyen sürekli borç ilişkilerini, konkordato komiserinin uygun görüşü ve asliye ticaret mahkemesinin onayıyla herhangi bir zamanda<sup>489</sup> feshedilebilme imkânı tanımaktadır. Bu imkân, kanunun gerekçesinde<sup>490</sup> ve öğretide<sup>491</sup> borçluya tanınan bir olağanüstü fesih yetkisi olarak nitelendirilmektedir.

---

489 Madde metninde geçen “*herhangi bir zamanda*” ifadesinden konkordatonun tasdikinden önceki herhangi bir zaman olarak anlaşılması gerektiği yönünde bkz. *Pekcanitez/Erdönmez*, s. 107.

490 7101 sayılı Kanun Gereğiçesi m. 23/3.

491 *Pekcanitez/Erdönmez*, s. 105; *Kale (Öztek/Budak/Tunç Yücel/Yeşilova)*, s. 396; *Namlı*, s. 1530; *Akil*, Konkordato, s. 223-224; *Albayrak*, Konkordato, s. 349.



Kanun koyucu, bir yandan bazı sürekli borç ilişkilerinin konkordato projesinin başarısını olumsuz yönde etkileyebileceği ihtimalini düşünerek borçluya olağanüstü fesih yetkisi verirken, diğer yandan sözleşmenin karşı tarafına, borçlunun konkordato ilân etmesinde hiçbir kusuru olmadığı için ve olağanüstü feshin ağır sonuçlarından korumak üzere hakkaniyet gereği bir tazminat hakkı tanımıştır (İİK m. 296/2, c.2). Tazminatın nasıl belirleneceği konusunda bir hüküm öngörülmemiştir. Kanaatimize göre bu tazminat, sözleşmenin tek taraflı feshedilmesi nedeniyle karşı tarafın uğrayacağı müspet zarar kadar olmalıdır<sup>492</sup>.

Öğretide bir görüş, kanun koyucunun karşı tarafa tazminat ödenmesinden bahsettiği gerekçesiyle feshin haksız fesih olarak kabul edildiğini ileri sürmektedir<sup>493</sup>. Oysa borçlu, doğrudan kanunun tanıdığı bir hakka dayanarak fesih yetkisini kullanmaktadır. Dolayısıyla, ortada kanunî bir fesih sebebi olduğu için feshin haksız olduğu görüşünün yerinde olmadığı kanaatindeyiz<sup>494</sup>.

Franchise veren, konkordatoya başvurduğu takdirde franchise alanla aralarındaki sözleşmeyi konkordatonun amacına ulaşmasını engellediği gerekçesiyle feshedebilir. Bu durumda franchise alan İİK m. 296/2 uyarınca müspet zararının tazminini isteyebilir. Bu tazminat konkordato projesine tâbi olur (İİK m. 296/2, son cümle).

#### 2.2.1.3.4.2. Konkordato Nedeniyle Fesih Hâlinde Denkleştirme Talebi

Franchise verenin konkordato kurumunun tanıdığı fesih hakkını kullanmasında kusuru bulunmadığı için, franchise alan şartları olduğu takdirde denkleştirme talep edebilir. Ancak denkleştirme bedelinin konkordato projesine tâbi olup olmayacağı konusunda

---

492 Aynı yönde bkz. *Akil*, Konkordato, s. 230 ve dn. 49'da anılan yazar.

493 *Atalı*, s. 102.

494 Aynı yönde bkz. *Albayrak*, Konkordato, s. 384.

kanunda bir hüküm bulunmamaktadır. Kanımızca, kıyas yoluyla tazminat alacağı gibi denkleştirme bedelinin de projeye tâbi olacağıın kabulü gerekir.

Franchise alanın sözleşmeyi konkordato nedeniyle feshetme ihtimali kuramsal olarak mümkün görünmektedir. Oysa franchise alan, genellikle gelirini sadece franchise işletmesinden elde etmektedir. Sözleşmenin feshi ise, işletmenin sona ermesi anlamına geleceği için konkordatonun amacına ulaşmasını kolaylaştırılmaz aksine imkânsız hâle getirir. Bu nedenle, kural olarak franchise alanın sözleşmeyi konkordato nedeniyle feshetmesinin mümkün olmayacağı ileri sürülebilir. Ancak, istisnai bir durum olarak franchise alan, birden fazla iş kolunda faaliyet gösteriyor olabilir. Örneğin, franchise alan bir yandan hazır gıda işi yapan bir şirketin zincir işletmesi olarak faaliyet gösterirken, aynı zamanda dayanaklı tüketim malzemeleri satan bir başka işletmenin acentesi olarak çalışabilir. O hâlde franchise alan, konkordato projesinin başarıya ulaşmasını zorlaştırıyorsa, franchise sözleşmesini komiserin uygun görüşü ve mahkemenin onayıyla tek taraflı ve ileriye etkili şekilde feshedebilir.

Franchise alanın, sözleşmeyi konkordato nedeniyle feshetmesi hâlinde denkleştirme talep edip edemeyeceği tartışılabilir. Zira franchise sözleşmesi, franchise verenin feshi haklı kılacak bir fiili olmadan franchise alan tarafından sona erdirilmişse, franchise alan denkleştirme talep edememektedir (TTK m. 122/3). Bu hükme göre, franchise sözleşmesini konkordato nedeniyle feshetmesi hâlinde franchise alan, franchise verenin feshi haklı kılacak bir fiili olmadığı için denkleştirme talep edemeyecektir. Ancak her ne kadar TTK m. 122/3'de öngörülen olumsuz şart gerçekleşse de, franchise alanın kanunun konkordato kurumuna özgü tanıdığı fesih hakkını kullandı diye denkleştirme hakkından mahrum bırakılması hakkaniyete uygun olmayacaktır. Kaldı ki, franchise alan, sözleşmenin feshinde kusuru olmayan franchise verenin müspet zararını İİK m. 296/2 hükmü gereğince karşılamaktadır. O hâlde, hem franchise alandan karşı tarafın müspet zararını karşılamasını istemek hem de onu denkleştirme talebinden mahrum bırakmak ne konkordato kurumunun amacıyla ne de hakkaniyetle bağdaşmaktadır. Bu nedenle,

franchise alanın sözleşmeyi konkordato nedeniyle feshetmesi hâlinde franchise verenden denkleştirme bedeli isteyebileceği kabul edilmelidir<sup>495</sup>.

#### 2.2.1.4. Özel Durumlar

##### 2.2.1.4.1. Franchise Sözleşmesinin veya İşletmenin Devri

TBK’da sözleşmenin devri, “*sözleşmeyi devralan ile devreden ve sözleşmede kalan taraf arasında yapılan ve devreden bu sözleşmeden doğan taraf olma sıfatı ile birlikte bütün hak ve borçlarını devralana geçiren bir anlaşma*” olarak tanımlanmıştır (m. 205/1). Sözleşmenin devrinde, devreden, devralan ve sözleşmede kalan kişi olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Devreden ile devralanın devir konusunda anlaşmaları ve sözleşmede kalan tarafın bu anlaşmaya rıza göstermesiyle kurulan bu sözleşmenin geçerliliği, devir konusu sözleşmenin şekline tâbidir<sup>496</sup> (TBK m. 205/3).

TBK m. 205 uyarınca franchise sözleşmesi de devredilebilir. Franchise alan, franchise verenin rızasıyla sözleşmeyi üçüncü bir kişiye devredebilir. Böylece franchise veren ve franchise alan arasındaki sözleşme ilişkisi ortadan kalkar. Devralan üçüncü kişi ise franchise sözleşmesine katılarak sözleşmeden doğan tüm hak ve borçları üstlenmiş olur.

Diğer taraftan, küllî halefiyet ilkesi gereğince ticarî işletmenin devri, sözleşmelerin de devri sonucunu doğurduğundan, franchise alanın işletmesini üçüncü bir kişiye devretmesi hâlinde franchise sözleşmesi, işletme ile birlikte üçüncü kişiye geçecektir<sup>497</sup>. Ancak sözleşmenin devrinden farklı olarak, ticarî işletmenin devrinde sözleşmede kalan tarafın rızası aranmamaktadır. Dolayısıyla, franchise alan franchise verenin iznine gerek

495 Karş. *Uzanallı*, Denkleştirme, s. 126 vd.

496 Bu hususta bkz. *Bahadır*, Zeynep, Sözleşmenin Devri ve Sözleşmeye Katılma, GÜHFD, C. XVII, S. 3, 2013, s. 14 vd.; *Öztürk*, Berna, Sözleşmenin Devri, TBB Dergisi, Y. 29, S. 125, 2016, s. 269 vd.

497 Bu hususta bkz. *Acemoğlu*, s. 79; *Domaniç/Ulusoy*, s. 180; *Kendigelen (Ülgen/Helvacı/Kaya/Nomer Ertan)*, s. 208, N. 393; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 132; *Arıcı*, s. 137; *Akçaal*, s. 125; *Çelikboya*, s. 379 vd.; *Bilgili/Cengil*, s. 75, 80-81; *Cengil*, s. 371. Aksi yönde bkz. *Topuz*, s. 70-71.

olmaksızın, yazılı bir anlaşmayla işletmesinin devredebilecek, böylece franchise sözleşmesinin tarafında değişiklik olacaktır. Bu durumda franchise veren, sözleşmede bu yönde bir hüküm bulunmasa dahi, franchise sözleşmesini haklı sebeple feshedebilir<sup>498</sup>.

86/653 Sayılı AET Yönergesi m. 18/3 fıkrası uyarınca sözleşmenin üçüncü bir kişiye devri hâlinde, denkleştirme talep edilemeyeceği açıkça düzenlenmesine rağmen, bu hüküm TTK'ya alınmamıştır. AET Yönergesi'nde öngörülen bu hükmün amacı, devreden müşteri çevresinden dolayı hem devralandan ilave ücret almasına hem de karşı taraftan denkleştirme talep etmesine, böylece aynı müşteri çevresinden iki defa gelir elde etmesine mâni olmaktır<sup>499</sup>. Ancak bu hükmün TTK'ya alınmaması kanımızca eksiklik sayılamaz. Zira denkleştirme talebinin hakkaniyete uygun olması şartından da aynı sonuca ulaşılmaktadır<sup>500</sup> (TTK m. 122/1-c). Üstelik sözleşmeyi devreden, devralandan müşteri çevresi için bir kazanç elde etmesi de her zaman mümkün olmayabilir. Şayet somut olayda, sözleşmeyi devreden taraf devralandan müşteriler için bir bedel almışsa, denkleştirme talep edilmesi hakkaniyete aykırı olur. Öte yandan, devreden müşteri çevresi için devralandan ayrıca bir ücret almadıysa, denkleştirme isteyebileceği kabul edilmektedir<sup>501</sup>.

#### 2.2.1.4.2. Kısmî Sona Erme

Kısmî sona erme, franchise alanın faaliyet gösterdiği yerin/bölgenin ya da kendisine bırakılan müşteri çevresinin daraltılmasıdır. Kısmî sona erme, ya tarafların anlaşmasıyla (*kısmî ikâle*) yahut sözleşmede franchise verene bu yönde bir yetki verilmesi hâlinde

498 Bu hususta ayrıca bkz. yukarı §1, 4.2.5.2.

499 *Ayan*, Ö., s. 164; *Karasu*, s. 308; *Kaya*, A., Acentelik, s. 251, N. 11g; *Akın*, İ., s. 619; *Kaya*, M. İ., s. 359.

500 Aynı yönde bkz. *Karasu*, s. 308.

501 *Karasu*, s. 308; *Kaya*, A., Acentelik, s. 251, N. 11g; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 880; *Akın*, İ., s. 619-620; *Kaya*, M. İ., s. 359; *Şahin*, s. 2538; *Cantürk*, s. 98.

franchise verenin tek taraflı irade beyanıyla (*kısmî fesih*) mümkündür<sup>502</sup>. Bir başka anlatımla, sözleşmede açıkça kararlaştırılmadığı takdirde franchise veren, tek taraflı irade beyanıyla franchise alanın faaliyet gösterdiği yeri/bölgeyi veya kendisine bırakılan müşteri çevresini daraltamaz. Ayrıca, sözleşmede kısmî fesih yetkisi saklı tutulduğu takdirde, bu hakkın dürüstlük kuralına uygun kullanılması gerekmektedir.

Öğretide sözleşmenin kısmî sona ermesi durumunda, sona eren kısım açısından denkleştirme talep hakkının doğacağı kabul edilmektedir<sup>503</sup>. Ancak kanaatimizce kısmî sona erme, her hâlükârda denkleştirme hakkını doğurmamalıdır. Nitekim sözleşmenin kısmî ikâle ile sona ermesi hâlinde denkleştirme talep edilemez<sup>504</sup>. Zira bir sözleşmenin ikâle ile sona ermesi durumunda, taraflar, birbirilerine karşı sahip oldukları hak ve borçlardan karşılıklı olarak vazgeçmiş olurlar<sup>505</sup>. Sözleşmenin franchise verenin tek taraflı irade beyanıyla kısmen feshedilmesi hâlinde ise, franchise alan denkleştirmeye hak kazanır. Ayrıca öğretide, yer, bölge veya müşteri çevresinin önemsiz bir oranda daraltılmasının, denkleştirme hakkını doğurmayacağı kabul edilmektedir<sup>506</sup>.

### 2.2.2. Franchise Veren Kazandırılan Müşterilerden Menfaat Elde Etmeye Devam Etmesi

TTK'ya göre franchise alanın denkleştirme talep edebilmesinin diğer bir şartı ise, franchise verenin, sözleşmenin sona ermesinden sonra da franchise alanın çabasıyla

502 Aynı yönde bkz. *Karasu*, s. 290-291; *Kaya*, M. İ., s. 360; *Şahin*, s. 2543-2545. AYAN'a göre sözleşmede kararlaştırılmış olsa bile tek taraflı irade beyanıyla kısmî fesih mümkün değildir. Yazar kısmî feshin ancak tarafların anlaşmasıyla mümkün olabileceğini ileri sürmektedir (*Ayan*, Ö., s. 166).

503 *Ayan*, Ö., s. 166 ve dn. 228'de anılan yazarlar; *Karasu*, s. 291; *Kaya*, A., Acentelik, s. 250, N. 11e; *Kaya*, M. İ., s. 360; *Arslandoğan*, s. 96; *Şahin*, s. 2545 ve s. 2543, dn. 89'da anılan yazarlar; *Cantürk*, s. 100.

504 Aynı yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 166.

505 Bu hususta bkz. yukarı §2, 2.1.3.1.

506 *Karasu*, s. 291 ve dn. 29'da anılan yazar; *Kaya*, A., Acentelik, s. 250, N. 11e; *Kaya*, M. İ., s. 360; *Arslandoğan*, s. 96. Aksi yönde bkz. *Şahin*, s. 2546.

kazandırılan yeni müşterilerden yararlanmaya devam etmesi veya edecek olmasıdır (m. 122/1-a).

### 2.2.2.1. Franchise Alanın Yeni Müşteriler Bulması

#### 2.2.2.1.1. Müşteri Kavramı

Bir işletmenin sunduğu mal ve/veya hizmeti satın alan gerçek veya tüzel kişilere müşteri denilmektedir<sup>507</sup>. Bir kişinin müşteri sayılabilmesi için, onunla mutlaka sözleşme yapılması gerekmektedir<sup>508</sup>. Dolayısıyla, bir kişiyle müzakere edilmesine rağmen sözleşme kurulmadıysa, o kişi müşteri olarak değerlendirilemez.

Bir işletme için en önemli varlık hiç şüphesiz müşterilerdir<sup>509</sup>. Zira bir işletme, müşterisi olmadığı takdirde bir mal topluluğundan başka bir şey değildir. Diğer bir deyişle, işletmeyi malvarlığı yığını olmaktan çıkarıp, gelir getiren bir teşkilat hâline getiren unsur müşterilerdir.

#### 2.2.2.1.2. Yeni Müşteri

Yeni müşteri<sup>510</sup>, franchise alanın faaliyetine başlamadan önce franchise sisteminden herhangi bir mal ve/veya hizmet satın almayan kişilerdir<sup>511</sup>. Bir başka anlatımla, bu

507 **Eroğlu**, Ergün, Müşteri Memnuniyeti Ölçüm Modeli, İÜİFD, C. 34, S. 1, 2005, s. 9.

508 **Ayan**, Ö., s. 167; **Akın**, İ., s. 620.

509 **Eroğlu**, s. 9.

510 Yapılan araştırmalara göre, bir işletmeye yeni müşteri kazandırmanın, mevcut müşterileri elde tutmaktan çok daha masraflı olduğu ifade edilmektedir. Bu hususta bkz. **Eroğlu**, s. 9; **Demir**, Filiz Otay / **Kırdar**, Yalçın, Müşteri İlişkileri Yönetimi: CRM, Review o Social, Economic & Business Studies, Vol. 7/8, 2007, s. 295.

511 **Burkard**, s. 187; **Ayan**, Ö., s. 168; **Karasu**, s. 292; **Şenol**, s. 265; **Kaya**, A., Acentelik, s. 252, N. 12a; **Demir Gökyayla**, s. 268; **Arkan**, Sabih, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları, Prof. Dr. Gürğân Çelebican'a Armağan, Ankara Üniversitesi Yayınları, Ankara, 2011, s. 399; **Arkan**, İşletme, s. 240; **Badak Aybar**, s. 182-183; **Uzunallı**, Giriş Bedeli, s. 2976; **Kaya**, M. İ., s. 361; **Şener**, İşletme, s. 395; **Sak**, s. 258.

kişilerin yeni müşteri sayılabilmeleri için, ilk defa franchise alandan mal ve/veya hizmet satın almaları gerekmektedir.

Kanun koyucu, TTK m. 122/1-a bendinde “*yeni müşteriler*” kavramını kullanmıştır. Bu hâliyle, franchise alanın denkleştirme talep edebilmesi için birden çok yeni müşteri kazandırması gerektiği sonucuna ulaşılabılır. Ancak, bazı durumlarda kazandırılan tek bir müşteri, franchise verenin önemli menfaatler elde etmesine neden olabilir. Örneğin franchise alan, büyük bir şirketin yemek işini üstlenmiş olabilir. Bu durumda, franchise alan tek bir müşteriyle sürekli bir ilişki kurarak franchise verenin önemli menfaatler elde etmesini sağlayabilir. O hâlde, önemli ölçüde menfaat sağlaması koşuluyla, tek bir müşteri kazandırılması hâlinde de denkleştirme istenebileceği kabul edilmelidir<sup>512</sup>.

Franchise sözleşmesinin akdedilmesinden önce franchise verenle veya başka bir franchise alanla ticarî ilişki kuran kişiler eski müşteri olarak kabul edilir. Franchise alanın, eski müşterilerden dolayı franchise verenden denkleştirme talep etmesi kural olarak mümkün değildir. Ancak, franchise alanın franchise sisteminde sunulan mal ve/veya hizmetleri uzun süredir satın almayan eski müşterilerle yeniden ticarî ilişki kurması hâlinde, bunların yeni müşteri olarak kabul edileceği ve denkleştirme bedelinin hesaplanmasında dikkate alınacağı kabul edilmektedir<sup>513</sup>.

Diğer taraftan, Alman hukukunda<sup>514</sup> ve AET Yönergesi’nde denkleştirme talep edilebilmesi için yeni müşteriler kazandırmanın tek şart olmadığı, eski müşterilerle mevcut olan iş hacminin önemli ölçüde geliştirilmesinin de yeterli olacağı düzenlenmiştir (Art. 17/2-a). Bu hüküm TTK’ya alınmamasına rağmen, öğretide franchise alanın eski

512 Aynı yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 168; *Yağcı*, s. 27; *Koç*, s. 81.

513 *Burkard*, s. 187; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 204; *Ayan*, Ö., s. 170; *Karasu*, s. 293; *Şenol*, s. 266; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 880; *Kaya*, A., Acentelik, s. 252, N. 12a; *Demir Gökyayla*, s. 268; *Akın*, İ., s. 620; *Badak Aybar*, s. 183; *Kaya*, M. İ., s. 361; *Kayıhan*, s. 186-187; *Kanıştı*, s. 135; *Şahin*, s. 2539-2540; *Kalender*, s. 98; *Sak*, s. 258; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1510; *Koç*, s. 81.

514 Bu hususta bkz. *Burkard*, s. 187.

müşterilerle mevcut ticarî ilişkiyi genişletmesi ve kendi gayretiyle satın alınan mal ve/veya hizmetin miktarını ve çeşitliliğini arttırması gibi hâllerin de yeni müşteri kazandırmaya denk sayılması gerektiği kabul edilmektedir<sup>515</sup>.

### 2.2.2.1.3. Sadık Müşteri

Franchise alan tarafından kazandırılan müşterilerin, franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra da, ya doğrudan franchise verenle ya da franchise teşkilatına dâhil başka bir franchise alanla ticarî ilişkilerini sürdürmeleri gerekmektedir<sup>516</sup>. Aksi hâlde, franchise veren bu müşterilerden sözleşmenin sona ermesinden sonra önemli menfaatler elde edemeyecek ve bu sebeple, franchise alanın denkleştirme hakkı doğmayacaktır. Dolayısıyla, denkleştirme talebine konu müşterilerin yeni olmalarının yanı sıra sadık müşteriler olmaları da gerekir.

Sadık müşteri, bir işletme tarafından sunulan mal ve/veya hizmeti sürekli satın alan ve başkalarına tavsiye etme eğiliminde olan kişi olarak tanımlanabilir<sup>517</sup>. Denkleştirme talebinin söz konusu olabilmesi için bir müşterinin mal ve/veya hizmeti devamlı surette satın alması gerekli ve yeterlidir. Buna karşılık, müşterilerin işletmeyi ağızdan ağıza iletişim<sup>518</sup> yoluyla başkalarına tavsiye etmesine gerek yoktur. Ancak, denkleştirme bedeli

515 *Ayan*, Ö., s. 170; *Karasu*, s. 292-293; *Kaya*, A., Acentelik, s. 252-253, N. 12b; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 880-881; *Demir Gökyayla*, s. 268; *Arkan*, Denkleştirme, s. 399; *Arkan*, İşletme, s. 240; *Akın*, İ., s. 620; *Badak Aybar*, s. 183; *Uzunallı*, Giriş Bedeli, s. 2976; *Yağcı*, s. 28; *Kaya*, M. İ., s. 361; *Kanışlı*, s. 134-135; *Şahin*, s. 2539-2540; *Şener*, İşletme, s. 395; *Sak*, s. 258; *Cantürk*, s. 103; *Koç*, s. 81; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1510.

516 *Ayan*, Ö., s. 171; *Karasu*, s. 293; *Şenol*, s. 267; *Kaya*, A., Acentelik, s. 253-254, N. 12c-12d; *Demir Gökyayla*, s. 269; *Akın*, İ., s. 621; *Badak Aybar*, s. 183; *Yağcı*, s. 27; *Kaya*, M. İ., s. 364 vd.; *Kanışlı*, s. 135; *Kayıhan*, s. 187; *Şahin*, s. 2540; *Koç*, s. 81.

517 *Lam*, Shun Yin / *Shankar*, Venkatesh / *Erramilli*, M. Krishna / *Murthy*, Bvsan, Customer Value, Satisfaction, Loyalty, and Switching Costs: An Illustration From a Business-to-Business Service Context, Journal of The Academy of Marketing Science, Vol. 32, No. 3, s. 294-295. Benzer tanımlar için bkz. *Ayan*, Ö., s. 171; *Karasu*, s. 293; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 881; *Demir Gökyayla*, s. 269; *Akın*, İ., s. 621; *Badak Aybar*, s. 183; *Uzunallı*, Giriş Bedeli, s. 2975; *Kalender*, s. 99; *Demir*, s. 413.

518 Ağızdan ağıza iletişim, “hiçbir pazarlama kaynağını temsil etmeyen iki ya da daha fazla birey arasında gerçekleşen yorum, düşünce ve fikirlerin paylaşıldığı bir grup fenomeni” olarak tanımlanmaktadır (*Bone*, Paula Fitzgerald, “Determinants of WordOf-Mouth Communications



belirlenirken sadık müşterilerce işletmeye kazandırılan yeni müşteriler de hesaba katılmalıdır. Zira yeni müşteri kazandırılmasında franchise alan dışındaki kişilerin etkili olması denkleştirme talep hakkının doğmasına mâni değildir<sup>519</sup>.

Bir müşterinin sadık müşteri sayılabilmesi için, kural olarak franchise alandan birden çok kez mal ve/veya hizmet satın alması gereklidir. Fakat bir kişi hakkında sadık müşteri nitelendirilmesi yapabilmek için alışverişin belirli bir sayıya ulaşması gibi genel bir kuraldan söz edilemez. Bu bağlamda, konusu gayrimenkul simsarlığı olan franchise işletmesinden iki defa hizmet alınması durumunda müşterinin sadık müşteri olarak kabul edilmesi gerekir. Diğer taraftan, konusu hazır yemek ve gıda satışı olan bir franchise işletmesi açısından bir kişinin sadık müşteri sayılabilmesi için ise, o kişiyle birçok kez ticarî ilişki kurulmalıdır<sup>520</sup>.

#### 2.2.2.1.4. Franchise Alanın Çabası ve Müşteri Bulunması Arasındaki İlliyet Bağı

Franchise alanın denkleştirme talep edilebilmesi için, yeni ve sadık müşterileri kendi çabasıyla kazandırmış olmalıdır. Ancak işletmeye gelen yeni müşterilerin doğrudan ve tek başına franchise alanın çabasıyla gelmesi mümkün olmayabilir. Denkleştirme talep hakkının doğması için franchise alanın faaliyeti ile müşterilerin işletmeye kazandırılması arasında illiyet bağının varlığı yeterlidir<sup>521</sup>. Başka bir anlatımla, müşterilerin

---

During Product Consumption”, *Advances in Consumer Research*, John F. Sherry, Jr. & Brian Sternthal (ed.), Vol. 19, s. 579). Ayrıca ağızdan ağıza iletişimin, pazarlama alanındaki en kuvvetli etken olduğu ifade edilmektedir (*Silverman*, George, *The Secrets of Word-of-Mouth Marketing*, New York, 2011, s. 20).

519 *Ayan*, Ö., s. 172-173; *Karasu*, s. 293; *Kaya*, A., Acentelik, s. 255-256, N. 12g; *Kaya*, M. İ., s. 362; *Şahin*, s. 2539; *Sak*, s. 261-262.

520 *Ayan*, Ö., s. 171-172; *Karasu*, s. 294; *Şenol*, s. 268; *Kaya*, A., Acentelik, s. 254-255, N. 12e; *Kaya* (*Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan*), s. 881; *Akın*, İ., s. 621; *Badak Aybar*, s. 183; *Yağcı*, s. 28; *Kaya*, M. İ., s. 365-366; *Cantürk*, s. 108-109; *Koç*, s. 81-82.

521 *Ayan*, Ö., s. 172; *Şenol*, s. 267; *Kaya*, M. İ., s. 362; *Kalender*, s. 99.

kazandırılmasında az da olsa katkısı bulunan franchise alan, söz konusu müşteriler için uygun bir denkleştirme bedeli isteyebilir.

Franchise verenin tanınmış bir markaya sahip olması, piyasada tekel olması, yeni müşteriler bulmak için büyük emek harcaması ve reklam faaliyetlerinde bulunması gibi sebeplerin varlığı dahi franchise alanın denkleştirme talep etmesine engel olmaz<sup>522</sup>. Zira franchise verenin markasının çekim gücünün fazla olması veya reklam faaliyetine büyük paralar harcaması yeni müşteriler bulunması için tek başına yeterli değildir<sup>523</sup>. Gerçekten, müşteriler açısından mal ve/veya hizmetler franchise işletmesinde somutlaşmaktadır. Üstelik her franchise işletmesi esasen franchise verenin markası ile mal ve/veya hizmetinin reklamını yapmaktadır<sup>524</sup>. Çünkü yeknesak bir görünüm sağlamak amacıyla her franchise alan, franchise verene ait marka ve diğer tanıtıcı unsurları kullanmakla yükümlüdür<sup>525</sup>. Dolayısıyla, her ne kadar franchise verenin müşterilerin kazanılmasında önemli katkıları olsa da franchise alanın faaliyeti ile kazanılan yeni müşteriler arasında zayıf bir illiyet bağının bulunması, denkleştirme talep hakkının doğması için yeterlidir. Fakat yeni müşteri temininde franchise verenden kaynaklanan bu etkenler, denkleştirme

522 **Ayan**, Ö., s. 172-173; **Karasu**, s. 293; **Kaya**, A., Acentelik, s. 255-256, N. 12g; **Akın**, İ., s. 623; **Badak Aybar**, s. 183-184; **Kaya**, M. İ., s. 362-363; **Sak**, s. 260-261; **Cantürk**, s. 105.

523 “Ürünün bilinen hatta tanınan bir marka olması acentenin gayretlerinin gözardı edilmesini, ‘yeni’ müşterilerin işletmeye gelmelerinin (yönelmelerinin) markaya bağlanmasını haklı gösteremez ve ‘hakkaniyet’ unsurunda olumsuz sonuca varmanın gerekçesi olamaz. Rekabet piyasası günümüzde zaten markalar piyasasıdır. Güçlü, hatta tanınmış bir markanın da yeni müşterilerle buluşması için gayrete ihtiyaç vardır. Buluşma sağlanmışsa bunu sadece markaya bağlamak rekabet piyasası kurallarını önemsememek anlamına gelir. Her güçlü ve tanınmış markanın da ‘yeni’ müşteriler edinmesi gayretle olur. Markanın tanıtılması kadar, kendisine yönelme sağlanması ve yönelmenin korunması da gayretle olur” (TTK m. 122/1 gerekçesi).

524 Nitekim Amerika Birleşik Devletleri’nde Federal Ticaret Komisyonu’nun verdiği bir kararda “her akaryakıt istasyonunun aslında akaryakıtı tedarik eden şirketin reklamı olduğu, çünkü her bir istasyonun tedarik eden şirketin adını ve markasını taşıdığı” belirtilmiştir. Anılan karar için bkz. Standard Oil Co. of New York v. Federal Trade Commission. Texas Co. v. Same., 2nd. Circuit. May 11, 1921 (The Federal Reporter, Vol. 273, West Publishing Co., 1921, s. 478-482).

525 Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 4.2.2.

miktarının belirlenmesinde dikkate alınacak, hakkaniyet ilkesi gereğince bu bedelin indirilmesini gerektirecektir<sup>526</sup>.

Müşterilerin kazandırılmasında franchise alanın çabası doğrudan veya dolaylı şekilde rol oynayabilir. Franchise alanın dolaylı şekilde müşteri bulması ise daha önceden kazandırdığı sadık müşteriler yardımıyla gerçekleşebilir. Bu müşteriler, etrafındaki kişilere franchise sistemini tavsiye ederek yeni müşterilerin gelmesini sağlayabilir<sup>527</sup>. O hâlde, üçüncü kişilerin yardımıyla dolaylı olarak kazandırılan müşterilerin de denkleştirme talep hakkını doğuracağı kabul edilmelidir<sup>528</sup>. Ancak bu faaliyeti gerçekleştiren sadık müşterilerin franchise veren veya başka bir franchise alan tarafından kazandırılmış olması hâlinde, denkleştirme bedelinde hakkaniyet ilkesi gereği indirime gidilebilir. Diğer yandan, franchise alanın bulduğu sadık müşterilerin, franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra da franchise verene müşteri kazandıracığı ihtimali göz ardı edilmemelidir.

İşletmeye kazandırılan yeni müşteriler ile kendi çabası arasında illiyet bağı bulunduğunu ve bu müşterilerin sadık müşteriler olduklarını ispatlamak franchise alanın yükümlülüğüdür<sup>529</sup>. Franchise sözleşmesi devam ederken müşterinin düzenli alımlar yapması, sözleşmenin sona ermesinden sonra da franchise teşkilatına üye bir başka

526 *Dural*, H. Ali, Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Uyarınca Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkının Maddi Şartları, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Y. 2005, S. 1, s. 308; *Ayan*, Ö., s. 173; *Karasu*, s. 293; *Şenol*, s. 266; *Kaya*, A., Acentelik, s. 256, N. 12g ve s. 286, N. 23c; *Akın*, İ., s. 623; *Badak Aybar*, s. 183-184; *Kaya*, M. İ., s. 363; *Kalender*, s. 99; *Cantürk*, s. 105, 114.

527 Sadık müşterilerin işletmeyi, franchise alandan hiçbir bir menfaat temin etmeden, gönüllü şekilde tavsiye etmesi, üçüncü kişilerin tercihlerini olumlu yönde etkilemektedir. Daha güvenilir olmaları nedeniyle tüketiciler üzerinde sadık müşterilerce yapılan ağızdan ağıza iletişimin, diğer reklam faaliyetlerine nazaran daha etkili olacağı savunabilir. Ayrıca bkz. *Silverman*, s. 20.

528 Aynı yönde bkz. *Şenol*, s. 266-267; *Sak*, s. 261-262. Aksi yönde bkz. *Demir Gökyayla*, s. 268.

529 *Ayan*, Ö., s. 173; *Karasu*, s. 293, dn. 47; *Şenol*, s. 268; *Kaya*, A., Acentelik, s. 254, N. 12e; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 881; *Demir Gökyayla*, s. 269; *Arkan*, Denkleştirme, s. 399; *Arkan*, İşletme, s. 240; *Kaya*, M. İ., s. 366; *Kanışlı*, s. 135; *Gürpınar*, Bünyamin, Sigorta Acenteleri Açısından Portföy Tazminatı, Beykent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 1, S. 2, 2015, s. 55; *Şener*, İşletme, s. 395; *Sak*, s. 262. Bu yönde bkz. Yargıtay 11. HD, T. 27.06.2019, E. 2018/3414 – K. 2019/4977; 19. HD, T. 07.02.2019, E. 2018/2340 – K. 2019/763.

işletmeyle ticarî ilişkiye devam edeceğine karîne oluşturur<sup>530</sup>. Franchise alan, yeni ve sadık müşterileri ticarî defter kayıtları, müşteri listeleri ve fatura gibi belgeler ile alışveriş sıklığını göstermeye elverişli elektronik veriler aracılığıyla ispat edebilir<sup>531</sup>.

#### 2.2.2.2. Franchise Verenın Önemli Menfaatler Elde Etmesi

Denkleştirme talep hakkının doğabilmesi için franchise verenin, franchise alanın bulduğu yeni ve sadık müşteriler sayesinde, franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde edecek olması gerekir (TTK m. 122/1-a). Franchise veren, ya doğrudan kendisi satış yaparak ya da söz konusu bölge için başka bir kişiyle franchise sözleşmesi akdederek franchise alanın kendisine bıraktığı müşteri çevresinden yarar sağlamaya devam edebilecektir<sup>532</sup>. Franchise verenin yararı, franchise alanın bıraktığı müşteri çevresine bizzat yapılan satışlardan ya da franchise alan yerine franchise teşkilatına dâhil edilen kişiye yapılan satışlardan sağlanan kazançla somutlaşmaktadır. Ayrıca franchise teşkilatına yeni katılan (halef) franchise alanın yaptığı satışlardan da dönemsel ücret elde edilmektedir.

Franchise verenin cirosunun azalması, kâr etmemesi ve hatta zarar ediyor olması, her zaman menfaat şartının gerçekleşmediği anlamına gelmez. Zira işletmenin iktisadî durumundaki olumsuz değişiklikler başka sebeplerden de kaynaklanıyor olabilir. Dolayısıyla, franchise alanın kazandırdığı müşteriler olmasaydı cirosunun daha düşük olacağı veya daha çok zarar edeceği anlaşılıyorsa, franchise verenin menfaat elde ettiği kabul edilmektedir<sup>533</sup>.

530 *Ayan*, Ö., s. 182 ve dn. 290'da anılan yazarlar; *Kaya*, A., Acentelik, s. 254, N. 12e; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 881; *Kaya*, M. İ., s. 366.

531 *Ayan*, Ö., s. 174; *Karasu*, s. 297; *Şenol*, s. 268; *Badak Aybar*, s. 183, dn. 59; *Kaya*, M. İ., s. 370.

532 *Şenol*, s. 268.

533 *Ayan*, Ö., s. 177; *Karasu*, s. 295; *Şenol*, s. 269-270; *Kaya*, A., Acentelik, s. 258, N. 12ı; *Kaya*, M. İ., s. 368; *Cantürk*, s. 106; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1510-1511.

Franchise veren, müşteriler tarafından yapılacak mal ve/veya hizmet alımından fayda sağlayabileceği gibi, müşteri çevresi sayesinde başkaca menfaatler de elde edebilir. Örneğin, franchise verenin işletmeyi satması, kiraya vermesi, işletmeye yeni ortak alması veya işletme üzerinde rehin hakkı tesis etmesi gibi durumlarda müşteri çevresi sayesinde daha fazla menfaat sağlayacağı kabul edilmektedir<sup>534</sup>. Diğer taraftan, mevcut müşteriler sayesinde, franchise verenin bir başka kişiyle söz konusu yer veya bölge için franchise sözleşmesi akdetmesi hâlinde, o kişiden daha fazla giriş ücreti (ve/veya dönemsel ücret) talep edebilme imkânı da olacaktır. Ayrıca, franchise verene ait markanın değerinin artmasının dolaylı olarak fayda sağlayacağı da ileri sürülebilir.

Menfaatin elde edilmesi şartı, sözleşmenin sona ermesinden sonraki süreçte gerçekleşeceği için, franchise verenin ne kadar menfaat elde edeceği veya menfaat elde edip edemeyeceği muğlaktır. Dolayısıyla, denkleştirme bedeli franchise verenin elde ettiği somut menfaat üzerinden değil, elde etmesi muhtemel menfaat üzerinden tespit edilmektedir. Bu bağlamda, denkleştirme talep hakkının ortaya çıkması için franchise verenin menfaat elde etmeye başlaması şart değildir. Burada asıl önemli olan husus, menfaat elde etme ihtimalinin varlığıdır<sup>535</sup>.

#### 2.2.2.2.1. Menfaat Şartının Gerçekleşmediği Durumlar

Franchise veren, bazı durumların gerçekleşmesiyle müşteri çevresinden yararlanamayabilir. Bu sebeple, franchise verenin menfaat elde etme şartı gerçekleşmeyeceği için, franchise alanın denkleştirme talep hakkı kural olarak düşer.

534 *Ayan*, Ö., s. 176; *Şenol*, s. 270; *Kaya*, A., Acentelik, s. 257, N. 121; *Akın*, İ., s. 622 ve dn. 22; *Badak Aybar*, s. 184; *Kaya*, M. İ., s. 367-368; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1510-1511; *Koç*, s. 82-83.

535 *Ayan*, Ö., s. 179; *Karasu*, s. 296; *Şenol*, s. 269; *Kaya*, A., Acentelik, s. 257, N. 121; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 882; *Badak Aybar*, s. 184-185; *Kaya*, M. İ., s. 368; *Kayıhan*, s. 187; *Kalender*, s. 99; *Sak*, s. 265; *Cantürk*, s. 107, 124; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1511.

Franchise veren, tasarruf yetkisini kullanarak işletmesinin ticarî faaliyetine son verebilir veya iş kolunu değiştirerek müşteri çevresinden el çekebilir. Böyle bir durumda, franchise veren müşterilerinden faydalanamayacağı için franchise alanın denkleştirme talep hakkı olmaz<sup>536</sup>. Ancak önemle belirtmek gerekir ki franchise veren, bu kararı iktisadî gereklilikler sonucu almalı, bu karar gereksiz ve keyfi olmamalıdır. Aksi hâlde, franchise alanın denkleştirme hakkı varlığını sürdürür. Zira franchise verenin keyfi olarak işletmesini kapatması ve iş kolunu değiştirmesi suretiyle franchise alanın denkleştirme talebinden mahrum bırakılması, hakkın kötüye kullanılmasına vücut verecektir. O hâlde, TMK m. 2/2 fıkrası uyarınca, franchise alanın denkleştirme talep hakkının olduğu kabul edilmelidir<sup>537</sup>. Diğer taraftan, franchise veren iş kolunu değiştirmesine rağmen, franchise alan tarafından kazandırılan müşterilere, yeni iş koluna ait mal ve/veya hizmetleri satmaya devam ederse, menfaat sağlama şartı sağlandığından ötürü franchise alan denkleştirme talep edebilir.

Franchise sözleşmesi, franchise verenin iflâsı nedeniyle veya iflâsından sonra müşteri çevresinden yararlanamayacağı şekilde sona ererse, menfaat şartı gerçekleşmediği için franchise alan denkleştirme talep hakkını yine kaybeder<sup>538</sup>.

Franchise veren ile müşteriler arasındaki ticarî ilişkinin hukukî imkânsızlıklar nedeniyle sürdürülemez hâle gelmesi de mümkündür. Örneğin, franchise işletmelerinin sunduğu mal ve/veya hizmetlerin piyasaya sürülmesinin yasaklanması, mal ve/veya hizmetin üretimi için gerekli olan hammaddenin ihracatının kısıtlanması veya yasaklanması gibi durumlar, müşterilerle ticarî ilişkilerin sürdürülmesine engel olabilir. Bu gibi hâllerde, franchise verenin menfaat elde etme şartı gerçekleşmediği için franchise alan denkleştirme talep edemez.

---

536 *Ayan*, Ö., s. 175; *Şenol*, s. 270; *Kaya*, A., Acentelik, s. 256, N. 12h; *Arkan*, İşletme, s. 241; *Akın*, İ., s. 622; *Cantürk*, s. 107; *Koç*, s. 82.

537 *Ayan*, Ö., s. 175 ve dn. 268'de anılan yazarlar. Aynı yönde bkz. *Karasu*, s. 296; *Şenol*, s. 270; *Arkan*, Denkleştirme, s. 402; *Arkan*, İşletme, s. 243; *Akın*, İ., s. 622.

538 Aynı yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 180; *Karasu*, s. 296.

Ancak sözleşmenin sona ermesinden sonraki süreçte franchise verenin iflâs etmesi, işletmeyi kapatması, iş kolunu değiştirmesi veya işletme konusu mal ve/veya hizmetin piyasa sürülmesinin hukukî ya da fiilî olarak imkânsız hâle gelmesi kanaatimizce franchise alanın denkleştirme talep hakkını etkilememelidir. Zira sözleşmenin sona ermesiyle birlikte müşteri çevresi franchise verene geçmektedir. Bu sebeple, önceden öngörülmesi mümkün olmayan ve franchise verenin müşteri çevresinden faydalanmasını engelleyen olgulardan yalnızca franchise veren sorumlu olmalıdır. Buna karşın, sözleşmenin sona ermesinden sonra meydana gelebilecek bu olgular, sözleşmenin sona ermesi anında öngörülebiliyorsa franchise alanın denkleştirme talep hakkı doğmaz.

#### 2.2.2.2.2. Menfaatin Tespiti

Franchise verenin menfaati, sözleşmenin sona erdiği an itibarıyla mevcut olan ve öngörülebilir olgulara göre tespit edilir. İlk olarak, franchise alan tarafından bırakılan yeni ve sadık müşteriler ile bunlarla sürdürülen ticarî ilişkinin boyutu dikkate alınarak bir tahmin yapılır<sup>539</sup>. Bu bağlamda, örneğin franchise sözleşmesinin sona ermesine kadar iflâs ettiği bilinen müşteriler denkleştirme hesabına dâhil edilmezken, sözleşmenin sona ermesinden sonra iflâs eden müşteriler, franchise verenin menfaat şartı gerçekleşmemesine rağmen hesaba katılır<sup>540</sup>. Fakat en geç sözleşmenin sona erdiği an itibarıyla müşterinin iflâs edeceği öngörülebiliyorsa, bu müşteriler denkleştirme talebine konu olmaz.

Franchise alanın bıraktığı müşteri çevresiyle sürdürülecek ticarî ilişkilerin boyutu ve bu ilişkinin ne kadar süreceğine ilişkin tahmin yapıldıktan sonra, bu müşterilerin franchise teşkilatı dışındaki başka işletmelere kayma ihtimali değerlendirilir. Gerçekten, her ne kadar sadık olarak nitelendirilse de, bir müşterinin işletmeyle ticarî ilişkisini ömür boyu sürdürmesi hayatın olağan akışına aykırıdır. Dolayısıyla, her yıl bir miktar müşterinin

---

539 *Ayan, Ö.*, s. 178.

540 *Karasu*, s. 294.

başka işletmelere kayacağı varsayılır<sup>541</sup>. Bu kayma oranı, geçmiş yıllarda yaşanan tecrübeler ışığında hesaplanır. Böylece, franchise verenin elde edeceği muhtemel menfaat tahmin edilmeye çalışılır.

#### 2.2.2.2.3. Önemli Menfaat Kavramı

TTK m. 122/1. fıkrasının (a) bendi uyarınca, denkleştirme talep edilebilmesi için elde edilecek menfaatin önemli olması şartı öngörülmüştür. Dolayısıyla, franchise verenin, franchise alan tarafından bulunan müşterilerden sözleşmenin sona ermesinden sonra az veya önemli sayılmayacak ölçüde menfaat elde etmesi durumunda denkleştirme talep edilemeyecektir<sup>542</sup>. Öğretide, önemli menfaat şartının aranması haklı olarak eleştirilmiştir<sup>543</sup>. Bazı yazarlara göre, denkleştirme bedeli menfaate göre belirleneceği için, menfaatin önemli olmasının şart koşulması denkleştirme talep hakkının sınırlandırılması anlamına geleceği ve bu yönüyle hakkaniyet ilkesiyle bağdaşmayacağı ve hükmün amacıyla çelişeceği kabul edilmektedir<sup>544</sup>. Bir başka yazar ise, önemli menfaat ifadesinin soyut bir kavram olması nedeniyle, denkleştirme hakkının ihlâl edilebileceği endişesini dile getirmektedir<sup>545</sup>. Kanımızca her iki eleştiri de haklı olup,

541 *Hesslink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 142; *Ayan*, Ö., s. 178; *Karasu*, s. 294; *Kaya*, A., Acentelik, s. 257, N. 12; *Badak Aybar*, s. 188-189; *Kaya*, M. İ., s. 369.

542 *Kaya*, A., Acentelik, s. 256, N. 12h. Nitekim Yargıtay tarafından verilen bir kararda elde edilen menfaatin önemli olmadığı gerekçesiyle sigorta acentesinin denkleştirme talebi reddedilmiştir: “İlk derece mahkemesince, davalının fesih gerekçelerinin somut herhangi bir delile dayanmadığı, kaldı ki davalının fesihden önce davacı acenteye makul bir süre vermediği, bu nedenle sözleşmenin haklı nedenle feshedilmediği, sözleşmeden sonra davalı ... şirketi tarafından davacının portföyünden tanzim edilen 32 adet poliçenin olduğu, 6102 Sayılı TTK'nın 122/1 maddesi ve Sigortacılık Kanunu 23/16 maddelerinde yer alan "sigorta şirketinin acentenin portföyünden önemli menfaatler elde etmesi" kriterinin az sayıdaki poliçe kapsamında değerlendirilemeyeceği, bu bağlamda davacı tarafın yeni müşteri çevresinin yaratıldığı, var olan müşterilerle ilişkinin geliştirilip genişletildiği ve bu müşteriler sebebiyle davalının önemli menfaatler elde ettiği ispat edilemediği gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir”. Bidâyet mahkemesinin bu kararı, Yargıtay tarafından onanmıştır (Y. 11. HD, T. 27.06.2019, E. 2018/3414 – K. 2019/4977, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) Erişim: 10.12.2019).

543 Bu hususta bkz. *Karasu*, s. 294-295; *Kaya*, A., Acentelik, s. 256, N. 12h; *Yağcı*, s. 29; *Kaya*, M. İ., s. 370-371; *Şahin*, s. 2540; *Cantürk*, s. 108.

544 *Karasu*, s. 295; *Kaya*, A., Acentelik, s. 256, N. 12h; *Yağcı*, s. 29; *Şahin*, s. 2540; *Cantürk*, s. 108; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1511.

545 *Kaya*, M. İ., s. 370-371.



franchise alan tarafından denkleştirme talep edilebilmesi için franchise verenin önemli seviyede olmasa da menfaat elde edecek olması yeterli görülmelidir.

### 2.2.3. Franchise Alanın Gelir Kaybına Uğraması

Franchise alanın denkleştirme talep edebilmesinin diğer bir şartı, franchise sözleşmesinin sona ermesi nedeniyle gelir kaybına<sup>546</sup> uğramasıdır (TTK m. 122/1-b). Nitekim franchise alan, gelirini franchise verenden aldığı mal ve/veya hizmeti tekrar satmak suretiyle aradaki farktan elde ettiği için<sup>547</sup>, sözleşmenin sona ermesiyle birlikte kazandırmış olduğu müşteri çevresine satış yapamayacak ve böylece gelir kaybı yaşayacaktır.

AET Yönergesi'nde gelir kaybına uğrama şartı öngörülmemiş, karşı tarafın menfaat elde etmesi ve hakkaniyet şartları yeterli görülmüştür. Bu şartın AET Yönergesi'nde yer almaması kanaatimizce isabetlidir. Şöyle ki, franchise alanın sözleşmenin sona erdiği her durumda gelir kaybına uğrayacağı söylenemez. Örneğin, franchise alan faaliyeti süresince gelir elde edememiş ya da sürekli zarar etmiş olabilir. Böyle bir durumda sözleşme sona erdiği için franchise alanın gelir kaybına uğrayacağından değil zarar etmekten kurtulacağı söylenebilir. O hâlde, TTK m. 122/1-b. bendinde öngörülen gelir kaybına uğrama şartı gerçekleşmeyeceği için denkleştirme talebi doğmaz. Oysa franchise alan, her ne kadar zarar ediyor olsa da, franchise verene yeni ve sadık bir müşteri topluluğu bırakmış olabilir. İşte bu müşteriler karşılığında franchise alana hakkaniyet ilkesi uyarınca uygun bir denkleştirmenin ödenmesi gerektiği kabul edilmelidir.

---

546 TTK düzenlemesi acentelik sözleşmesini esas aldığı için madde metninde acentenin “*ücret isteme hakkını*” kaybetmesi şartından bahsedilmektedir. Ancak, franchise sözleşmesinde franchise alanın franchise verenden bir ücret alması söz konusu değildir. Dolayısıyla, bu hükmün franchise sözleşmesi açısından ücret kaybı olarak değil *gelir kaybı* olarak anlaşılması gerektiği kanaatindeyiz. Keza tek satıcılık sözleşmesi ile marka lisans sözleşmesi için de ücret kaybından değil gelir kaybından bahsedilmelidir.

547 *Kırca*, Franchise, s. 25; *Tekil*, s. 211; *Kayhan*, s. 76; *Arkan*, İşletme, s. 223; *Bilgili*, s. 81; *Kaya*, M. İ., s. 62; *Yağcı*, s. 38; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228; *Ayata*, s. 37; *Şimşek*, s. 115; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Cantürk*, s. 132.

Öte yandan, franchise alanın uğradığı kaybın her zaman franchise verenin elde edeceği menfaate denk olduğu söylenemez<sup>548</sup>. Gerçekten, franchise verenin franchise alan tarafından bulunan müşteriler sayesinde elde edeceği menfaat, franchise alanın gelir kaybından daha yüksek olabilir. Öte yandan, franchise alanın gelir kaybı franchise veren tarafından çeşitli yollarla telafi edilebilir<sup>549</sup>. Böyle bir durumda, franchise alan gelir kaybı karşılandığı için denkleştirme talep edemez. Oysa hakkaniyet ilkesi, franchise verenin müşteriler sayesinde daha fazla menfaat sağlayacak olması hâlinde, franchise alanın hak edeceği denkleştirme miktarının artırılmasını gerekli kılmaktadır. Dolayısıyla, gelir kaybının ayrı bir şart olarak koşulması yerine hakkaniyet ölçütü içerisinde değerlendirilmesi öğretide haklı olarak savunulmaktadır<sup>550</sup>. Sonuç olarak, biz TTK m. 122/1-b bendinde öngörülen gelir (ücret) kaybı şartının kaldırılmasının yerinde olacağı kanaatindeyiz.

Franchise alanın gelir kaybı tespit edilirken, yalnızca yeni ve sadık müşterilerden elde edebileceği gelir dikkate alınmaktadır<sup>551</sup>. Öğretide, gelir kaybı tahmin edilirken franchise alanın son 12 aylık dönemde yeni ve sürekli müşterilerden elde ettiği gelir esas alınmaktadır<sup>552</sup>. Ancak son 12 aylık dönemde olağanüstü olgular nedeniyle gelir miktarında önemli bir değişiklik meydana gelmişse istisnai olarak başka bir 12 aylık dönemin ortalaması esas alınabilir<sup>553</sup>. Diğer taraftan sözleşme, 12 aydan kısa sürdü ise sözleşme süresi içerisinde elde edilen gelir dikkate alınır ve bu gelir, sözleşme süresine

548 *Kaya*, A., Acentelik, s. 260, N. 13; *Kaya*, M. İ., s. 373.

549 Örneğin, franchise veren genel uygulamanın aksine franchise alana dağıtım konusu malları daha düşük fiyata tedarik ederek franchise alanın daha fazla gelir elde etmesini sağlamış olabilir. Böyle bir durumda, franchise teşkilatındaki diğer işletmelere nazaran ortalamanın üzerinde gelir elde eden franchise alana tam denkleştirme bedeli ödenmesi hakkaniyetle bağdaşmaz. Bu sebeple, franchise alanın denkleştirme talep hakkının kısmen veya tamamen düşmesi gerekir. Çünkü franchise alanın gelecekte yaşayacağı gelir kaybının bir kısmı ya da tamamı franchise veren tarafından telafi edilmiştir. Bu hususta bkz. *Şenol*, s. 273, dn. 987; *Kaya*, A., s. Acentelik, s. 263, N. 14a.

550 *Kaya*, A., Acentelik, s. 260, N. 13; *Kaya*, M. İ., s. 373, dn. 257; *Kanışlı*, s. 136; *Demir*, s. 412.

551 *Ayan*, Ö., s. 184; *Kaya*, A., Acentelik, s. 259, N. 13; *Kalender*, s. 100; *Koç*, s. 84.

552 *Ayan*, Ö., s. 186, 196-197; *Karasu*, s. 298; *Kaya*, A., Acentelik, s. 260-261, N. 13a; *Badak Aybar*, s. 186; *Kaya*, M. İ., s. 374; *Kanışlı*, s. 136; *Şahin*, s. 2541.

553 *Ayan*, Ö., s. 186-187, 197; *Karasu*, s. 298-299; *Kaya*, A., Acentelik, s. 260-261, N. 13a; *Kaya*, M. İ., s. 374.

(ay bazında) bölünüp, çıkan sonuç 12 ile çarpılarak 1 yıllık kayıp tahminî olarak hesaplanır<sup>554</sup>.

Franchise alan, sözleşmenin sona ermesi ile birlikte bazı masraflardan kurtulmuş olabilir. Gelir kaybı hesaplandıktan sonra franchise alanın yapılmasından kurtulduğu masraflar hakkaniyet ilkesi gereğince düşülür<sup>555</sup>.

#### 2.2.4. Denkleştirme Ödenmesinin Hakkaniyete Uygun Düşmesi

TTK m. 122/1-c bendi uyarınca, somut olayın özellikleri değerlendirildiğinde, franchise alana denkleştirme bedeli ödenmesinin hakkaniyete uygun düşmesi gerekmektedir.

##### 2.2.4.1. Hakkaniyet Kavramı

Hakkaniyet (*nesafet*), niteliği itibarıyla soyut bir kavramdır. ARİSTO'ya göre hakkaniyet; kanun metninin, lafza değil kanun koyucunun güttüğü amaca göre ele alınması ve somut olayın özellikleri nazara alınarak yorumlanmasıdır<sup>556</sup>. EDİS hakkaniyeti, “*bazı şartların ve çözümlerin önceden kesinlikle saptanmasının doğuracağı düşünülen sakıncalarını ortadan kaldırmak için hukuk kurallarının esnek veya eksik bırakıldığı hallerde etkisini gösteren ve belli somut olayların özelliklerine uygun kararlar verilmesini emreden kurallar bütünü*” şeklinde tanımlamıştır<sup>557</sup>. İNAN ise, “*her olayda, o olayın özelliklerinin, şartlarının ve taraflarının çıkar anlaşmazlıklarına en uygun, en*

554 *Ayan*, Ö., s. 187 ve dn. 314’de anılan yazarlar, 197.

555 *Ayan*, Ö., s. 187; *Kaya*, A., Acentelik, s. 261, dn. 236; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 883-884; *Kaya*, M. İ., s. 374.

556 *Aristoteles*, Retorik, Çev. Mehmet H. Doğan, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2006, s. 84-85.

557 *Edis*, Seyfullah, Hukukun Uygulanmasında Yargıca Tanınmış Takdir Yetkisi, AÜHFĐ, C. 30, S. 1-4, 1973, s. 190; *Edis*, Medeni Hukuk, s. 217-218.

*tatmin edici hal tarzının bulunması*” olarak tanımlamaktadır<sup>558</sup>. Hakkaniyet, en öz anlatımla somut olaya uygulanan adalettir<sup>559</sup>.

Hakkaniyet, Türk hukukunda her durum için doğrudan uygulama alanı bulmaz. Hâkim önüne gelen bir uyuşmazlıkta, ancak kanunun kendisine takdir yetkisi tanıdığı veya hâlin gereklerini ya da haklı sebepleri göz önünde tutmayı emrettiği hususlarda hakkaniyete uygun olarak karar verebilmektedir (TMK m. 4). Dolayısıyla, bu ilkenin uygulanabilmesi için bir kural içi (*intra legem*) boşluğun varlığı ve kanun koyucunun çözümü bilinçli olarak hâkime bırakması gerekmektedir<sup>560</sup>. Hâkim, takdir yetkisini hakkaniyet ilkesi doğrultusunda kullanılmalı ve kararında somut olaya ilişkin adaleti nasıl tesis ettiğini gerekçelendirmelidir<sup>561</sup>.

#### 2.2.4.2. Denkleştirme Ödenmesinde Hakkaniyetin İşlevi

Hakkaniyete uygunluk ölçütü, denkleştirme talebinde bağımsız bir şart olarak öngörülmüştür. Buna karşın, bu ölçütün değerlendirilebilmesi için öncelikle diğer

558 *İnan*, Ali Naim, Türk Medeni Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara, 2014, s. 83. Benzer bir tanım için bkz. *Akıpek*, Jale / *Akıntürk*, Turgut / *Ateş*, Derya, Türk Medeni Hukuku, Cilt I, Beta Yayıncılık, 14. Baskı, İstanbul, 2018, s. 146.

559 Bu hususta bkz. *Güriz*, Adnan, Adalet Kavramı, Prof. Dr. Jale G. Akıpek’e Armağan, Konya, 1991, s. 70 vd.; *Erman*, Hasan, Medeni Hukuk Dersleri, Der Yayınları, 6. Basım, İstanbul, 2016, s. 60; *Erman*, Hasan, Hakkaniyet, Prof. Dr. Hasan Erman’a Armağan, Der Yayınları, İstanbul, 2015, s. XXIII vd.; *Antalya*, O. Gökhan / *Topuz*, Murat, Medeni Hukuk C. I, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara, 2019, s. 445, N. 1556; Diğer tanımlar için bkz. *Gözler*, Kemal, Hukuka Giriş, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 16. Baskı, Bursa, 2019, s. 434.

560 *Edis*, Takdir Yetkisi, s. 173; *Edis*, Medeni Hukuk, s. 201; *Oğuzman*, M. Kemal / *Barlas*, Nami, Medeni Hukuk, Vedat Kitapçılık, 25. Bası, İstanbul, 2019, s. 96, N. 312; *Dural*, Mustafa / *Sarı*, Suat, Türk Özel Hukuku, C. I, Filiz Kitabevi, 13. Baskı, İstanbul, 2018, s. 134, N. 839; *Hatemi*, Hüseyin, Medeni Hukuk’a Giriş, On İki Levha Yayıncılık, 8. Bası, İstanbul, 2017, s. 99, N. 51; *Gözler*, s. 403, 406; *Antalya/Topuz*, s. 438, N. 1536; *Erdoğan*, İhsan / *Keskin*, A. Dilşad, Türk Medeni Hukuku, Gazi Kitabevi, Ankara, 2018, s. 147.

561 *Edis*, Takdir Yetkisi, s. 193; *Edis*, Medeni Hukuk, s. 220-221; *Oğuzman/Barlas*, s. 98, N. 318; *Erman*, Medeni Hukuk, s. 60-61; *Gözler*, s. 409; *Antalya/Topuz*, s. 448, N. 1577; *Helvacı*, Serap / *Erlüle*, Fulya, Medeni Hukuk, Legal Yayıncılık, 5. Bası, İstanbul, 2018, s. 21; *Erdoğan/Keskin*, s. 149.

şartların var olması gerekmektedir<sup>562</sup>. Başka bir ifadeyle, franchise verenin menfaat elde edecek olması ve franchise alanın gelir kaybına uğraması şartlarının mevcut olduğu tespit edildikten sonra hakkaniyet ölçütü dikkate alınmalıdır. Dolayısıyla, diğer şartlar sağlanmış olmasına rağmen, somut olayın tüm özellikleri göz önünde tutularak değerlendirilme yapıldığında denkleştirme ödenmesinin hakkaniyete aykırı olduğu sonucuna ulaşıyorsa, franchise alanın bu talebi reddedilmelidir<sup>563</sup>. Ancak önemle belirtmek gerekir ki, franchise alanın gayretinin olduğu her hâlde hakkaniyet şartının da gerçekleşeceği kural olarak kabul edilmektedir (TTK Gereğesi m. 122/1).

Franchise alan, belirli süreli franchise sözleşmesinin sürenin dolması nedeniyle sona ermesi hâlinde kural olarak denkleştirme talep edebilir<sup>564</sup>. Ancak somut olayda franchise veren, franchise alanın kusurlu ve borca aykırı fiillerine rağmen, sözleşmeyi haklı bir sebebe dayanarak feshetmemiş, az bir süre kaldığı için sürenin dolmasını beklemiş olabilir. Bu durumda, sözleşme her ne kadar sürenin dolması nedeniyle kendiliğinden sona ermiş olsa da, hakkaniyet ilkesi franchise alana denkleştirme ödenmesini engelleyebilir<sup>565</sup>.

Diğer taraftan franchise alanın, yaşlılık veya hastalık nedeniyle sözleşmeyi tek taraflı olarak feshetmesi hâlinde, TTK m. 122/3 hükmüne göre denkleştirme talep edememesi gerekir. Zira franchise sözleşmesi, franchise alan tarafından franchise verenin feshi haklı gösterecek bir fiili olmaksızın feshedilmişse, franchise alanın denkleştirme talep hakkı söz konusu olmaz. Ancak, bu hakkaniyete aykırı bir sonuçtur. Bu yüzden franchise alan,

562 *Demir Gökyayla*, s. 278; *Ayan*, s. 191; *Karasu*, s. 299; *Şenol*, s. 272; *Kaya*, A., Acentelik, s. 261, N. 14; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 883; *Kaya*, M. İ., s. 374-375; *Kayıhan*, s. 188; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1512.

563 *Demir Gökyayla*, s. 278; *Ayan*, Ö., s. 190; *Karasu*, s. 300; *Şenol*, s. 272; *Kaya*, A., Acentelik, s. 261, N. 14a; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 883; *Akın*, İ., s. 627; *Badak Aybar*, s. 186; *Kaya*, M. İ., s. 374; *Kanışlı*, s. 137; *Gürpınar*, s. 57; *Kayıhan*, s. 188; *Arslandoğan*, s. 98; *Sak*, s. 267; *Uzunalli*, Denkleştirme, s. 116; *Cantürk*, s. 111; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1512-1513.

564 Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §2, 2.1.2.1.2

565 *Ayan*, Ö., s. 191.

sözleşmeyi yaşlılığı veya hastalığı gerekçesiyle feshetmişse, hakkaniyet gereği denkleştirme talep edebilmelidir<sup>566</sup>.

Hakkaniyet ilkesinin, denkleştirme talebinin bir şartı olmasının yanı sıra ödenecek bedelin miktarını belirleme işlevi de bulunmaktadır<sup>567</sup>. Nitekim somut olayın tüm özellikleri dikkate alınarak yapılan denetim neticesinde hakkaniyet ölçütü, franchise alana denkleştirme ödenmesini engelleyebileceği gibi, bedelin indirilmesi veya arttırılması sonucunu da doğurabilir<sup>568</sup>.

Franchise verenin piyasada tekel olması, tanınmış güçlü bir markaya sahip olması<sup>569</sup>, reklam faaliyeti için büyük ölçüde masraf yapması gibi hususlar, hakkaniyet ilkesi gereği denkleştirme bedelinin indirilmesine neden olabilir. Ancak markanın çekim gücü nedeniyle franchise alandan daha fazla giriş ücreti veya dönemsel ücret alınması ya da sözleşme konusu malların franchise alana daha yüksek fiyatlarla tedarik edilmesi gibi olguların varlığı hâlinde denkleştirme bedelinde indirimle gidilmesi hakkaniyetle bağdaşmaz<sup>570</sup>.

Hakkaniyet denetimi yapılırken, franchise sözleşmesiyle ilişkili olmayan hususlar değerlendirilmeye tâbi tutulmaz. Bu kapsamda, franchise alanın yaşı, sağlık durumu,

566 Bu hususta bkz. yukarı §2, 2.1.3.3.2.

567 *Burkard*, s. 188; *Demir Gökyayla*, s. 278; *Ayan*, Ö., s. 192; *Karasu*, s. 300; *Şenol*, s. 272; *Arkan*, Denkleştirme, s. 401, dn. 50; *Akın*, İ., s. 626; *Kaya*, M. İ., s. 375; *Kanışlı*, s. 137; *Gürpınar*, s. 57; *Arslandoğan*, s. 98; *Şahin*, 2541; *Sak*, s. 267; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 116; *Cantürk*, s. 111.

568 *Uzunallı*, Giriş Bedeli, s. 2974; *Şener*, İşletme, s. 396; *Sak*, s. 267; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1514. Hakkaniyet ölçütü, denkleştirme ödenmesine karar verildiği hâllerde çoğu zaman bedelin azaltılması sonucunu doğurur (*Kaya*, A., Acentelik, s. 261, dn. 326).

569 “*Taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin 7.3.2006- 02.2008 tarihleri arasında 2 yıl kadar sürdüğü ve davalı markasının tanınmış marka olduğu gözetilerek hakkaniyet ilkesi gereğince bir portföy tazminatı hesabı gerekirken davacının elde ettiği ortalama kar nazara alınarak tazminata hükmedilmesi de doğru olmamış, kararın bu sebeple de davalı yararına bozulması gerekmiştir.*” Karar için bkz. Yargıtay 11. HD, T.06.06.2014, E. 2013/18444 – K. 2014/10860, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 09.11.2019).

570 Aynı yönde bkz. *Demir Gökyayla*, s. 280.

medenî hâli, çocuk sayısı veya malî durumu gibi sözleşme dışı olguların bir önemi bulunmamaktadır<sup>571</sup>.

Tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı veren sözleşmelerde denkleştirme talep hakkının söz konusu olabilmesi için ayrıca “*hakkaniyete aykırı olmama*” ölçütü getirilmiştir (TTK m. 122/5). Kanaatimizce, kanun koyucunun tekrardan hakkaniyet ölçütünü getirmesi anlamsız olmuştur<sup>572</sup>. Çünkü TTK m. 122 hükmü, tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı veren sözleşmelere doğrudan uygulanmaktadır. Dolayısıyla, TTK m. 122/1-c bendinde öngörülen hakkaniyet şartı bu sözleşmeler açısından da cârîdir. Diğer bir ifadeyle, TTK m. 122/1-c hükmü uyarınca tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcı, franchise sözleşmesinde franchise alan ve marka lisansı sözleşmesinde lisans alan, hakkaniyete uygun olmadıkça denkleştirme talep edememektedir. O hâlde, kanun koyucunun bu sözleşmeler için iki defa hakkaniyete uygunluk şartı getirmiş olmasının bir gereği bulunmamaktadır<sup>573</sup>.

### 2.2.5. Talebin Bir Yıl İçinde İleri Sürülmesi

Denkleştirme talebinin, franchise sözleşmesinin sona ermesinden itibaren bir yıl içerisinde ileri sürülmesi gerekmektedir (TTK m. 122/4, c. 2). Kanun koyucu, hükmün adâlet temeline dayalı olması nedeniyle talebin bir yılı aşan sürede ileri sürülmesinin, hükmün amacına aykırı olacağı düşüncesiyle bir yıllık bir süre sınırı getirmiştir<sup>574</sup>.

571 *Burkard*, s. 188; *Ayan*, Ö., s. 199 ve dn. 25’de anılan yazarlar; *Karasu*, s. 299-300; *Demir Gökyayla*, s. 278; *Kaya*, A., Acentelik, s. 262, N. 14a; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 884; *Uzunalli*, Giriş Bedeli, s. 2974; *Şener*, İşletme, s. 396.

572 Öğretide bazı yazarlar tarafından TTK’nın 122. maddesinin 5. fıkrasında de bahsi geçen “hakkaniyet aykırı olmama” şartının 1. fıkranın c bendinde öngörülen hakkaniyet ölçütünden içerik olarak farklı olduğu ileri sürülmektedir (*Koyuncuoğlu*, Hikmet, Franchise Alanın Denkleştirme İsteminin (Portföy Tazminatı) Türk Ticaret Kanunu Madde 122 Hükmü Karşısında Değerlendirilmesi, LHD, C. 14, S. 164, 2016, s. 4301 vd.; *Cantürk*, s. 83 vd.; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1502).

573 Prof. Dr. Cevdet Yavuz, Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Toplantısı’nda “*hakkaniyete aykırı düşmedikçe*” ifadesi yerine “*uygun düştüğü ölçüde*” denmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu hususta bkz. Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Toplantıları, I-II-III, s. 167, 394; [http://tbbyayinlari.barobirlik.org.tr/TBBBooks/Turk\\_Ticaret\\_Kanunu.pdf](http://tbbyayinlari.barobirlik.org.tr/TBBBooks/Turk_Ticaret_Kanunu.pdf) (Erişim: 18.11.2019). Benzer eleştiriler için bkz. *Sak*, s. 158-159.

574 Bkz. TTK Gereçesi m. 122/4.

Öğretide ise, hükmün temel amacının, taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin bir an önce açıklığa kavuşturulması ve sözleşmenin tasfiyesinin hızlandırılması olduğu ifade edilmektedir<sup>575</sup>.

TTK'nın 122. maddesinin 4. fıkrasında bu sürenin hukukî niteliği hakkında bir düzenleme yoktur. Madde gerekçesinde ise, bunun bilinçli bir tercih olduğu ve bu nitelemenin öğretiyeye ve yargıya bırakıldığı ifade edilmiştir. Bu nedenle, bu sürenin niteliği hakkında öğretide farklı görüşler mevcuttur. AYAN'a göre<sup>576</sup>, denkleştirme talep hakkının yenilik doğuran bir hak değil, bir alacak hakkı olduğu, alacak hakkının hak düşürücü süreye bağlanmasının ise Türk hukuk sistemine aykırı olacağını düşüncesiyle düzenleme eleştiriyeye açıktır<sup>577</sup>. Yazar, bu sürenin zamanaşımı süresi olarak kabul edilmesi hâlinde ise, acentelik sözleşmesine uygulanan beş yıllık zamanaşımı süre ile uyumsuz olduğu gerekçesiyle eleştirmektedir. Bundan dolayı, bir yıllık sürenin madde metninden çıkarılması ve bu talebin beş yıllık zamanaşımı süresi içinde kullanılmasını önermektedir. Kanaatimizce, bu görüş yerinde değildir. Zira hak düşürücü süreye tâbi olması kuralı, yalnızca yenilik doğuran haklara özgü bir durum değildir. Başka bir deyişle, yenilik doğuran haklar dışındaki bazı haklar için de hak düşürücü süre öngörülebilir<sup>578</sup>. Nitekim TBK m. 202/2 uyarınca, bir malvarlığının veya işletmenin devralınması durumunda devreden devralanla birlikte alacaklılara karşı müteselsilen sorumlu olacağı öngörülen iki yıllık süre hak düşürücü niteliktedir<sup>579</sup>. O hâlde, bir alacak hakkının hak düşürücü

575 *Ayan*, s. 223; *Kaya*, M. İ., s. 380-381, dn. 291.

576 *Ayan*, Ö., s. 134, 222-224.

577 Aynı yönde bkz. *Şahin*, s. 2539.

578 *Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 1236; *Kocayusufpaşaoğlu (Hatemi/Serozan/Arpacı)*, s. 52-53, N. 13; *Buz*, Vedat, Medeni Hukukta Yenilik Doğuran Haklar, Yetkin Yayınları, Ankara, 2005, s. 262, dn. 161; *Akçay*, Ergin, Türk Borçlar Kanunu'na Göre Zamanaşımı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010, s. 15 ve dn. 2; *Sak*, s. 272-273.

579 *Arslanlı*, Kara Ticareti, s. 116; *Acemoğlu*, s. 150; *Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 1147; *Eren*, Borçlar Genel, s. 1403, N. 3933; *Kocayusufpaşaoğlu (Hatemi/Serozan/Arpacı)*, s. 53, dn. 34; *Arkan*, İşletme, s. 47; *Buz*, Yenilik Doğuran Haklar, s. 262, dn. 161; *Kendigelen (Ülgen/Helvaci/Kaya/Nomer Ertan)*, s. 221, N. 420; *Karahan*, s. 36; *Arıcı*, s. 200; *Şener*, İşletme, s. 23; *Çelikboya*, s. 319; *Bilgili/Cengil*, s. 89; *Cengil*, s. 486; *Günçan*, Atahan, Ticari İşletmenin Devrinde Alacaklıların Korunması, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 91.



süreye bağlanmasının hukuk sistemimize aykırı olacağı eleştirisinin yerinde olmadığı savunulabilir<sup>580</sup>.

Diğer bir görüşe göre bu süre, tıpkı ayıp ihbarlarındaki gibi bir tür ihbar süresi niteliğindedir<sup>581</sup>. Azınlıktaki bir başka görüş ise bir yıllık sürenin denkleştirme talebine özgü bir zamanaşımı süresi olduğu yönündedir<sup>582</sup>. Kanımızca bu sürenin denkleştirme talebine özgü bir zamanaşımı olduğu düşüncesi eleştiriye açıktır. Zira acentelik sözleşmesinden doğan alacaklar beş yıllık zamanaşımı süresine tâbi iken (TBK m. 147/5), denkleştirme talebi için ayrıksı bir durum ortaya çıkarmak mevcut sistemi bozacaktır. Diğer taraftan, bir yıllık sürenin geçmesiyle denkleştirme talebinin dava edilme yetkisi değil doğrudan hakkın kendisi ortadan kalkmaktadır. Üstelik zamanaşımını kesen ve durduran sebepler, taleple bağdaşmamaktadır (TTK Gereçesi m. 122/4). Dolayısıyla, bu sürenin zamanaşımı süresi olarak nitelendirilmesi mümkün değildir.

Öğretideki bizim de katıldığımız hâkim görüş ise, bu sürenin hak düşürücü nitelikte olduğu yönündedir<sup>583</sup>. Yargıtay da bu süreyi hak düşürücü bir süre olarak kabul

580 ACAR'a göre, kaynağı ne olursa olsun bir alacak hakkının varlığı hâlinde bunun zamanaşımına tâbi olması yasal bir zorunluluktur. Bu hususta bkz. *Acar*, Faruk, İtikal (Geçiş) Hukuku Bakımından Tek Satıcının Portföy Tazminatını Talep Etme Hakkının Tabi Olduğu Süre Hakkında Bir Değerlendirme, MÜHF-HAD, C. 22, S. 3, Özel Sayı, Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan, C. I, 2016, s. 30-31.

581 *Şahin*, s. 2539.

582 *Kanıştı*, s. 140-141; *Doğan*, s. 342.

583a *Kaya*, N., s. 5; *Karasu*, s. 291; *Kaya*, A., Acentelik, s. 273, N. 17; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 887; *Kendigelen*, s. 115, dn. 98; *Arkan*, İşletme, s. 244; *Akın*, İ., s. 634-635; *Kaya*, M. İ., s. 381; *Yağcı*, s. 34; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 535; *Poroy / Yasaman*, s. 265; *Şener*, İşletme, s. 397; *Kayıhan*, s. 197; *Arslandoğan*, s. 112-113; *Sak*, s. 280; *Cantürk*, s. 149; *Koç*, s. 80-81; *Sarıöz Büyükalp*, s. 534; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1517.

583b Hükmün gerekçesinde, bir yıllık sürenin Alman hukuk öğretisinde de hak düşürücü olarak kabul edildiği ve bu tercihin nedenleri şu şekilde ifade edilmiştir: “Alman öğretisinde bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğu görüşü hakimdir. Bunun sebebi olarak hükmün niteliği gösterilir. Hükmün adalet temeline dayalı olduğu için acentanın, böyle bir gereksinimi duymayıp istemini ileri sürmekte bir yılı aşan süreyle gecikmesi hükmün öngörülme amacına aykırı olarak kabul edilmektedir. Ayrıca zamanaşımını kesen ve durduran sebeplerin istemle bağdaşmadığı da ileri sürülür” (TTK Gereçesi m. 122/4).

etmektedir<sup>584</sup>. Ayrıca KAYA, bu sürenin ayıp ihbarında olduğu gibi bir ihbar süresi şeklinde değerlendirilmesi ve dava şartı olarak kabul edilmesi gerektiğini ifade etmektedir<sup>585</sup>. Yazar, bu yaklaşımın acenteliği koruyan TTK sistemiyle de uyumlu olacağını belirtmektedir<sup>586</sup>.

Talebin ileri sürülmesi, herhangi bir şekil şartına tâbi kılınmamıştır<sup>587</sup>. Franchise alanın beyanında talep edilen miktarın belirtilmesi gerekli olmayıp söz konusu beyandan denkleştirme istendiğinin anlaşılması yeterlidir<sup>588</sup>.

Denkleştirme talebi, kural olarak franchise sözleşmesinin sona ermesinden sonra ileri sürülmelidir. Ancak, sözleşmenin sona ereceğinin kesin olarak bilinmesi hâlinde sözleşme devam ederken de ileri sürülebilir<sup>589</sup>. Örneğin, taraflardan birinin sözleşmeyi olağan fesih yoluyla sona erdirmek istediğini karşı tarafa bildirmesi durumunda, franchise alan ihbar süresi içinde denkleştirme talebinde bulunabilir.

Öğretide denkleştirme talep hakkını engelleyen veya sınırlandıran anlaşmalar ile hakkı düzenleyen bazı hükümleri franchise alan aleyhine olacak şekilde değiştiren anlaşmaların geçersiz olacağından bahisle, bir yıllık sürenin kısaltılmasının mümkün olmadığı ancak uzatılabileceği ileri sürülmektedir<sup>590</sup>. Buna karşın, öğretide bizimde katıldığımız diğer görüşe göre, bu sürenin hak düşürücü nitelikte olması nedeniyle kısaltılması veya

---

584 “Mahkemece ıslah edilen kısım yönünden 6102 Sayılı TTK'nun 122/4. maddesinde öngörülen hak düşürücü süre gözetilmeksizin yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir” 19. HD, T. 30.03.2017, E. 2016/14866 – K. 2017/2604, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 03.11.2019).

585 Kaya, A., Acentelik, s. 273, N. 17; Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan), s. 887-888.

586 Kaya, A., Acentelik, s. 273, N. 17.

587 Demir Gökyayla, s. 283; Ayan, Ö., s. 223, dn. 80; Karasu, s. 292; Kaya, A., Acentelik, s. 274, N. 18; Badak Aybar, s. 181-182; Kaya, M. İ., s. 381 ve dn. 296'da anılan yazarlar; Poroy/Yasaman, s. 265; Arslandoğan, s. 112; Şahin, s. 2539; Koç, s. 81.

588 Demir Gökyayla, s. 283; Karasu, s. 292; Kaya, A., Acentelik, s. 274, N. 18; Kaya, M. İ., s. 381-382.

589 Kaya, M. İ., s. 381 ve dn. 295'de anılan yazarlar.

590 Karasu, s. 291 ve dn. 35'de anılan yazar.

uzatılması mümkün değildir<sup>591</sup>. Gerçekten hak düşürücü süreler kamu düzeni<sup>592</sup> ile ilgili oldukları için kesin nitelik taşırlar ve tarafların anlaşmasıyla kısaltılmaları ya da uzatılmaları söz konusu olmaz<sup>593</sup>.

Franchise alan, bir yıllık süreyi kaçırmışsa denkleştirme talep hakkı kural olarak düşer. Fakat franchise alan, süreyi franchise verenden kaynaklanan sebeplerle kaçırmışsa, dürüstlük kuralı gereği bir yıldan sonra da denkleştirme istenebileceği kabul edilmektedir<sup>594</sup>.

Son olarak, franchise alan denkleştirme talebini ileri sürmesine rağmen, franchise veren bu talebe itiraz etmişse ne yapılması gerektiği fıkra gerekçesinde belirtilmiştir (TTK Gerekçesi m. 122/4). Buna göre, talep itirazla karşılaşmış ise franchise alan, bir yıllık süre içinde davasını açmalıdır. Ancak gerekçe metninde dava açılacak sürenin sözleşmenin sona ermesiyle başlayan bir yıllık süre mi olduğu, yoksa itirazdan sonra bir yıllık yeni bir sürenin mi başlayacağı belirtilmemiştir. Kanımızca, bir yıllık dava süresinin itirazdan sonra başlayacağını kabul etmek, hak kayıplarının önüne geçmek adına isabetli olacaktır.

591 *Kaya*, M. İ., s. 380-381 ve dn. 292'de anılan yazarlar; *Arslandoğan*, s. 112.

592 TEKİNAY, hak düşürücü sürelerin kamu düzeni düşüncesiyle kabul edildiğini, bu yaklaşımın genellikle doğru olduğunu ancak bazı hak düşürücü sürelerin kamu düzeniyle ilgisi olmadığını ifade etmektedir. Bu görüşüne dayanak olarak ise, icabın geri alınması hâlinde, satıcının garanti ile mükellef tutulmasında kamu düzeninin rol oynamadığını örnek göstermektedir (*Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 1033, dn. 3). Benzer şekilde FEYZİOĞLU da, hak düşürücü sürelerin çoğunda kamu düzeninin korunması fikrinin ön planda olduğunu düşünmektedir (*Feyzioğlu*, Genel C. II, s. 524).

593 *Berki*, Şakir, Hukukda Müddet Çeşitleri, AÜHFD, C. 25, S. 1, 1968, s. 106; *Berkin*, Necmeddin M., Adalet Mahkemesi Kararları Zamanaşımı, İHFM, C. 41, S. 3-4, 1975, s. 426; *Eren*, Borçlar Genel, s. 1440, N. 4068; *Buz*, Yenilik Doğuran Haklar, s. 264; *Antalya/Topuz*, s. 216, N. 667.

594 *Karasu*, s. 291; *Kaya*, M. İ., s. 382. Karş. *Dural/Sarı*, s. 279, N. 1333.

## 2.2.6. Franchise Alana Tekel Hakkının Tanınmış Olması

### 2.2.6.1. Tekel Hakkı (İnhisar) Kavramı

Dağıtım sözleşmeleri, basit dağıtım sözleşmeleri ve münhasır dağıtım sözleşmeleri olarak ikili bir tasnife tâbi tutulmaktadır<sup>595</sup>. Basit dağıtım sözleşmesinde sağlayıcı, dağıtıcının faaliyet gösterdiği bölgeye gerek doğrudan gerekse diğer dağıtıcılar aracılığıyla satış yapma ve bu bölge için başka dağıtıcılar atama yetkisini elinde tutmaktadır<sup>596</sup>. Münhasır dağıtım sözleşmelerinde ise, dağıtıcıya belirli bir yerin, bölgenin veya müşteri kitlesinin özgülmesi gerekmektedir<sup>597</sup>. Dolayısıyla, münhasır dağıtım sözleşmesini basit dağıtım sözleşmesinden ayıran en önemli unsur tekel hakkının varlığıdır.

Tekel hakkı, sağlayıcının belirli bir yer, bölge veya müşteri kitlesini yalnızca dağıtıcıya tahsis etmesi ve bu yer, bölge veya müşteri kitlesine doğrudan ya da diğer dağıtıcılar aracılığıyla mal ve/veya hizmet satamaması olarak tanımlanabilir<sup>598</sup>.

Tekel hakkı, coğrafi bir bölge için kararlaştırılabileceği gibi, özel bir müşteri kitlesine yönelik olarak da öngörülebilir. Tekel hakkının sınırları coğrafi olarak birçok şekilde belirlenebilir. Bu bağlamda tekel hakkı; bir mahalle, semt, ilçe, il, bölge veya ülkenin tamamı<sup>599</sup> ya da bu idarî sınırlar hâricinde belirli bir büyüklükteki toprak parçası olarak kararlaştırılabilir<sup>600</sup>. Hatta tekel bölgesi, müşteri kitlesinin yoğunluğuna göre bir bina

595 *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 54.

596 *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 54; *Sak*, s. 174-175.

597 *Reati*, Angelo, Exclusive Dealing and Market Integration, JCMS, Vol. 6, Iss. 2, 1967, s. 131; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 54.

598 *Korah*, Valentine / *O'Sullivan*, Denis, Distribution Agreements Under the EC Competition Rules, Hart Publishing, Oxford, 2002, s. 179; *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 6.

599 KARAYALÇIN, münhasır dağıtım sözleşmesinde dağıtıcıya “Türkiye ve hariçte” tekel hakkı tanınmasının eBK’nın 19. ve 20. maddelerine aykırı olmadığı gerekçesiyle geçerli olacağını kabul etmektedir (*Karayalçın*, Meseleler, s. 102).

600 *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 6-7; *Cantürk*, s. 28.

veya liman da olabilir<sup>601</sup>. Ayrıca bir listeye kayıtlı ve sınırlı sayıda müşteri grubuna yönelik tekel kaydı kararlaştırılabileceği gibi, nitelikleri önceden belirlenmiş müşteriler hakkında da öngörülebilir<sup>602</sup>.

Tekel hakkının, sağladığı korumanın niteliği açısından basit (*simple*), güçlendirilmiş (*reinforced*) ve mutlak (*complete*) tekel olmak üzere üç farklı türü bulunmaktadır. Sağlayıcının, dağıtıcıya özgülenen bölgeye doğrudan satış yapmama yükümlülüğü basit tekel hakkını; buna ilave olarak diğer satıcıların da satış yapmayacağını taahhüt etmesi güçlendirilmiş tekel hakkını; tüm dağıtıcıların kendi münhasır bölgeleri dışına satış yapmalarını yasaklaması ve her dağıtıcıya, bu yasağa müşterilerinin de riayet etmesini sağlayacak önlemler alma borcunun yüklenmesi ise mutlak tekel hakkını ifade etmektedir<sup>603</sup>.

## 2.2.6.2. Tekel Kaydının Denkleştirme Talebine Etkisi

### 2.2.6.2.1. Acentelik Sözleşmesi Açısından

Acentelik sözleşmesinde tekel kavramı, müvekkilin faaliyet gösterdiği aynı yer veya bölgeye, aynı ticaret dalı için birden çok acente atayamamasının yanında, acentenin de aynı yer veya bölgede, müvekkil ile rekabet eden başka bir tacir hesabına acentelik yapamamasını ifade etmektedir<sup>604</sup> (TTK m. 104). Acentelik sözleşmesi açısından tekel hakkının varlığı kural olarak kabul edilmiş, ancak bu hakkın yazılı bir anlaşma ile

601 *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 7; *Cantürk*, s. 28.

602 *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 10; *Cantürk*, s. 28.

603 *Reati*, s. 132; *Erdem*, Tek Satıcılık, s. 94; *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 11, 14, 15; *Topçuoğlu*, Acentelik, s. 54-55; *Kaya (Ülgen/Helvacı/ Nomer Ertan)*, s. 902-903; *Sak*, s. 175-176; *Cantürk*, s. 28, 80; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1500.

604 Acenteye kanunen tanınan bu tekel hakkı, niteliği itibarıyla basit tekeldir (*Topçuoğlu*, İnhisar, s. 25).

kaldırılabilirliğini öngörölmüştür. Bu sebeple, öğretide tekel hakkının acentelik sözleşmesinin zorunlu bir unsuru olmadığı kabul edilmektedir<sup>605</sup>.

TTK m. 122’de belirtilen şartlar dikkate alındığında, acentenin tekel hakkına sahip olmaması, denkleştirmeye hak kazanmasına engel teşkil etmemektedir<sup>606</sup>. Ancak aynı bölgede birden fazla acentenin faaliyet göstermesi veya müvekkilin bölgeye doğrudan satış yapması hâlinde, yeni müşterilerin kimin tarafından kazandırıldığını belirlemek zordur. Gerçekten bir müşterinin işletmeye kazandırılması sadece acentenin çabasıyla meydana gelebileceği gibi, müvekkilin veya birden fazla acentenin ortak çabasıyla da gerçekleşebilir. Bu durumda, müşterilerin bulunmasında kimin ne ölçüde etkili olduğunu belirlemek çoğu zaman mümkün olmayabilir. Dolayısıyla, acente tekel hakkına sahip değilse, denkleştirme bedelinde belirli bir oranda indirimle gidilebilir<sup>607</sup>.

#### 2.2.6.2.2. Franchise Sözleşmesi Açısından

Franchise alanın tekel hakkına sahip olması, franchise sözleşmesinin esaslı unsuru değildir<sup>608</sup>. Dolayısıyla, sözleşmede açıkça kararlaştırılmamışsa ya da sözleşmenin tümünün yorumundan, dürüstlük kuralı uyarınca franchise alana tekel hakkı tanındığı sonucu çıkmıyorsa, franchise alanın münhasır dağıtıcı olduğundan bahsedilemez.

605 *İşgüzar*, s. 40; *Tandoğan*, Tek Satıcılık, s. 9; *Tandoğan*, C. I/1, s. 35; *Tekil*, s. 210; *Arkan*, İşletme, s. 217; *Yeşiltepe*, s. 176; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 890; *Kaya*, A., Acentelik, s. 275, N. 20a; *Kaya*, M. İ., s. 59; *Şener*, İşletme, s. 364; *Yusufoğlu*, s. 173, 181; *Kalender*, s. 108.

606 *Kaya*, A., Acentelik, s. 275, N. 20a; *Bozer/Göle*, s. 144; *Yusufoğlu*, s. 173; *Cantürk*, s. 116.

607 Acentenin tekel hakkı yazılı şekilde kaldırılmış olmasına karşın, atandığı bölgede fiilen tek başına faaliyet gösteriyor olabilir. Bu durumda, hakkaniyet indirimi yapılmasına gerek olmadığı kanaatindeyiz.

608 *Gürzumar*, s. 15, 117-118; *Kırca*, Franchise, s. 92-93, 144; *Topçuoğlu*, Franchise, s. 120; *Topçuoğlu*, İnhisar, s. 29-30; *Kaya*, A., Acentelik, s. 284, N. 23; *Yeniocak*, s. 72, 86, 94; *Şimşek*, s. 112, 172-173; *İrge Erdoğan*, s. 35, 64; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 538; *Yusufoğlu*, s. 164; *Cantürk*, s. 29, 80. Aksi yönde bkz. *Akyol*, 1. Fasikül, s. 44; *Kırca*, Franchise, s. 144, dn. 827’de anılan yazarlar; *Bahtiyar*, İşletme, s. 228.

TTK'nın 122. maddesinin 5. fıkrasında denkleştirme talebinin, “*tek satıcılık ve benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde*” de uygulanacağı öngörülmüştür. Madde metninde yalnızca tek satıcılık sözleşmesinden bahsedilmekte, ancak cümlenin devamından bunun sınırlandırıcı (*numerus clausus*) bir sayma olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, denkleştirme talebinin uygulanabileceği sözleşme ilişkileri sınırlı sayıda değildir<sup>609</sup>. Burada önemli olan husus, söz konusu sözleşme ilişkisinin tek satıcılık sözleşmesi ile benzerlik taşıması<sup>610</sup>, süreklilik arz etmesi, bağımsızlık unsuru ve tekel kaydını ihtiva etmesidir.

Franchise sözleşmesi, tek satıcılık sözleşmesine en çok benzeyen sözleşme türlerinden biridir<sup>611</sup>. Nitekim öğretide ve yargı kararlarında şartları olduğu takdirde franchise alanın da denkleştirme talep edebileceği kabul edilmektedir<sup>612</sup>. Hatta kanımızca franchise alanın, franchise teşkilatı ile en üst seviyede bütünleşmesi ve iktisadî bağımlılığının tek satıcıya ve acenteye kıyasla daha fazla olması gibi nedenlerle denkleştirme bedeline hak kazanması daha olasıdır. Ancak franchise sözleşmesinin tipik unsurları arasında yer almadığı için, TTK m. 122/5’de öngörülen tekel şartı, franchise alanın denkleştirme talep hakkını büyük ölçüde engellemektedir.

609 Öğretide bir görüş tarafından inhisar hakkı tanınması hâlinde know-how sözleşmesi açısından da denkleştirme talep hakkının gündeme gelebileceği ileri sürülmektedir (*Arslandoğan*, s. 94-95). Yine bir başka görüşe göre, banka ile FinTek şirketi arasında akdedilen servis sağlayıcı sözleşmesinin sona ermesi hâlinde de denkleştirme talebinin gündeme gelebileceği ifade edilmektedir (*Kocaoğlu Ulbrich, Şebnem Elif, Avrupa Birliği ve Türk Banka Hukuku Yönünden FinTek, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2019, s. 272*).

610 Öğretide, denkleştirmenin uygulanacağı sürekli borç ilişkisinin tespitinde tek satıcılık sözleşmesi ile değil acentelik sözleşmesiyle benzerliğinin aranması gerektiği ileri sürülmektedir (*Yusufoğlu*, s. 181). Kanımızca, kanun koyucunun madde metninde tek satıcılık sözleşmesini kullanması, acentelik sözleşmesiyle aralarındaki benzerlikten kaynaklanmaktadır. Öte yandan, denkleştirme talebinin uygulanabildiği diğer sözleşme tipleri tek satıcılık sözleşmesine, acentelik sözleşmesine nazaran daha çok benzemektedir. Bu nedenle, benzerliğin tespitinde tek satıcılık sözleşmesinin esas alınmasında bir sakınca bulunmadığı kanaatindeyiz.

611 Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 3.2.2.

612 *Topçu*, s. 152; *Gürzumar*, s. 177; *Kırca*, Franchise, s. 198-199; *Ayan*, Ö., s. 116-117; *Doğan*, s. 334; *Karasu*, s. 310-312; *Kapanıcı*, s. 1050; *Kaya*, A., Acentelik, s. 284, N. 23; *Şimşek*, s. 295 vd. Ayrıca bkz. Yargıtay 11. HD, T.06.06.2014, E. 2013/18444 – K. 2014/10860, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 09.11.2019).

TTK tasarısında, denkleştirme talep hakkının tek satıcılık ve benzeri diğer sürekli borç ilişkilerine uygulanmasında tekel hakkının varlığı aranmıyordu<sup>613</sup>. Ancak tasarının, TBMM’de görüşülmesi esnasında tekel şartı getirilmiştir. Dolayısıyla kanun koyucu, bilinçli bir tercihle denkleştirme talebinin, tekel hakkı vermeyen sözleşmeler açısından uygulanma ihtimalini bertaraf etmiştir. KAYA haklı olarak, kanun koyucunun iradesinin bu yönde olduğunu ve bu nedenle, TTK m. 122 hükmünün kıyas yoluyla tekel hakkı ihtiva etmeyen sözleşmelere uygulanmasının mümkün olmadığını belirtmektedir<sup>614</sup>.

Gerekçede “*acente ile tek satıcı ve diğer müvekkile ‘yeni’ müşteri kazandıran sürekli iş yapma ilişkileri arasında denkleştirme talebi yönünden farklılık yaratmanın haklılık ve adalet temeli zayıf olduğu için*” bu yönde bir hüküm öngörüldüğü ifade edilmiştir (TTK Gerekçesi m. 122/5). Ancak gerekçede olması gerektiği ifade edilen durum ile mevcut durum birbiriyle çelişmektedir. Gerçekten, denkleştirme talebi yönünden acentenin tekel hakkına sahip olmaması kural olarak hakkın varlığını etkilemiyor iken, müşteri çevresi kazandıran diğer sürekli işgörme sözleşmelerinde tekel şartının zorunlu bir unsur hâline getirilmesi, acente ile münhasır olmayan dağıtıcı arasında haksızlığa neden olmaktadır. Diğer bir deyişle, kanun koyucunun tekel şartı öngörerek hükmün uygulanma alanını sınırlandırması, gerekçede belirtilen amacın aksine acente ile tek yetkili olmayan dağıtıcı arasında farklılık oluşturmaktadır.

Anılan düzenleme, kötüye kullanılmaya elverişli olduğu gerekçesiyle öğretiden tarafından haklı olarak eleştirilmektedir<sup>615</sup>. Nitekim franchise verenin, sağlayıcının veya lisans verenin denkleştirme ödemekten kurtulmak amacıyla akdedilen sözleşmeye tekel kaydı koymaması, hatta karşı tarafa tekel hakkı tanınmadığının açıkça belirtilmesi ihtimali

613 TTK tasarısı m. 122/5: “*Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık ile benzeri diğer sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.*”

614 **Kaya**, A., Acentelik, s. 275, N. 20a, dn. 353.

615 **Yusufoğlu**, s. 177. Öğretide SAK tarafından ileri sürülen görüşe göre, hükmü “*tekel hakkı veren*” ifadesinin eklenmesi isabetsiz bir müdahale olmuştur. Ancak yazar, öğretideki hâkim görüşten farklı olarak dağıtıcının (franchise alan veya bayi gibi) tekel hakkına sahip olmamasının denkleştirme talebine engel olmayacağı, sadece sağlayıcı/franchise veren tekel hakkına sahip ise yine denkleştirmeye hak kazanılabileceğini savunmaktadır (**Sak**, s. 192 vd.).



gündeme gelebilir. Bu durumda ikili bir ayrıma gidilmesi gerekmektedir. İlk olarak, sözleşmede tekel hakkı öngörülmemesine rağmen dağıtıcı, faaliyet gösterdiği bölgede fiilî tekel konumunda olabilir. Böyle bir durumda, hakkın kötüye kullanılması yasağı devreye girebilir (TMK m. 2/2). Çünkü kişi, sırf denkleştirme ödememek için sözleşmede tekel hakkının öngörülmemesini karşı tarafa dayatmış olabilir<sup>616</sup>. O hâlde, dürüstlük kuralının tashih edici niteliği sayesinde hâkim, somut olayda haksızlığı gidermeli<sup>617</sup> ve fiilî tekel konumunda olan dağıtıcıya denkleştirme ödenmesinin önü açılmalıdır.

Tekel bölgesinin idarî sınırlardan ibaret olmayacağı ve yerine göre bir bina için bile tekel hakkı öngörülebileceğinden, fiilî tekel durumunun bu ölçüte göre tespiti haksızlıkların giderilmesinde faydalı olabilir. Örneğin, sözleşmede tekel kaydı yer almasa da, bir franchise alanın büyük bir alışveriş merkezinde tek başına faaliyet göstermesi ve franchise verenin o bölgeye doğrudan satış yapmaması hâlinde, fiilî tekel şartının sağlandığı kabul edilebilir.

İkincisi ise, dağıtıcıya hem sözleşmede hem de fiiliyatta belirli bir bölge hasredilmemesidir. Bu durumda, dağıtıcının denkleştirmeye hak kazanması mümkün görünmemektedir. Kanımızca, kanun koyucu tarafından hakkaniyete aykırı sonuçlar doğuran ve ihtiyacı karşılamaktan uzak olan bu düzenlemenin tâdil edilmesi ve fıkra

616 Bu tutum, hakkın karşı tarafı esirgeyici şekilde kullanılması ilkesinin ihlâli olarak değerlendirilebilir. Bu hususta bkz. *Edis*, Medeni Hukuk, s. 341-342.

617 “*Türk Medeni Kanunu'nun 2. maddesinin ikinci fıkrasında düzenlenen hakkın kötüye kullanılması yasağı kuralının amacı, hâkime özel ve istinaî hâllerde (adalete uygun düşecek şekilde) hüküm verme imkânını sağlamaktır. Madde hükmünün bu özelliği, İsviçre Federal Kurulunun Medeni Kanun tasarisını Millet Meclisine sevkine ilişkin 1904 tarihli mesajında şöyle açıklanmaktadır: “Bir hakkın kullanılmasının açıkça adaletsizlik teşkil ettiği ve gerçek hakkın tanınması ve ferdin korunması için bütün hukuki yolların kapalı bulunduğu hallerde MK. m.2.f.2 hükmünün amacı, zaruretten doğan ve olağanüstü bir imkân sağlamaktır.” şeklinde açıklanmaktadır. Medeni Kanununun 2. maddesinin ikinci fıkrasındaki kuralla kanunun ve hakkın mutlaklığı ilkesine istisna getirilmiştir. Ancak, bu kuralın taliliği (ikincilliği) de gözetilerek, öncelikle her meseleye ona ilişkin kanun hükümleri tatbik edilmeli; uygulanan kanun hükümlerinin adalete aykırı olabileceği bazı istisnai durumlarda da, 2. Maddedeki kural, haksızlığı tashih edici bir şekilde uygulanabilmelidir.”* Yargıtay HGK, T. 12.03.2019, E. 2015/10-2743 – K. 2019/275, [www.kazanci.com.tr](http://www.kazanci.com.tr) (Erişim: 18.11.2019). Ayrıca bkz. *Akyol*, Dürüstlük Kuralı, s. 18; *Edis*, Medeni Hukuk, s. 329-330.

metninden “*tekel hakkı veren*” ifadesinin çıkarılarak tasarıdaki hâline döndürülmesi yerinde olacaktır<sup>618</sup>.

## 2.3. DENKLEŞTİRME TALEBİNİN VAZGEÇİLMEZLİĞİ

### 2.3.1. Genel Olarak

TTK m. 122/4 uyarınca, denkleştirme talebinden önceden vazgeçilmesi mümkün değildir. Acente, tek satıcı ve franchise alanın sözleşme görüşmeleri esnasında kendi çıkarlarını karşı tarafa kabul ettirmek bakımından zayıf ve korunmaya muhtaç olmaları nedeniyle bu yönde bir hüküm öngörülmüştür<sup>619</sup>. Kanun koyucu bu hükümlerle, sözleşme akdedilirken veya sözleşme süresi içinde franchise verenin bu haktan vazgeçmesine yönelik dayatmalarından franchise alanın olumsuz etkilenmemesini ve franchise veren karşısındaki iktisadî bağımlılığının kötüye kullanılmasını engellemeyi amaçlamaktadır<sup>620</sup>. Dolayısıyla TTK m. 122/4 hükmü, yalnızca önceden feragati değil, denkleştirme talebini ortadan kaldıran, talebi kısıtlayan, miktarının azalmasına yol açan veya hakkı düzenleyen hükümleri franchise alan aleyhine değiştiren anlaşmaları da geçersiz kılmaktadır<sup>621</sup>.

Gerekçede sözleşmenin yapılmasından sonra feragat edilebileceğine ilişkin bir ifade kullanılmıştır (TTK Gerekçesi m. 122/4). Fakat gerekçede kullanılan bu ifade hatalı olup

618 Aynı yönde bkz. *Yusufoğlu*, s. 182-183; *Cantürk*, s. 115.

619 *Demir Gökyayla*, s. 284, dn. 1289.

620 *Karasu*, s. 309; *Şenol*, s. 276; *Akın*, İ., s. 632; *Kaya*, M. İ., s. 398; *Yağcı*, s. 33; *Kayıhan*, s. 197.

621 *Ayan*, Ö., s. 219-220; *Karasu*, s. 309; *Şenol*, s. 277; *Kaya*, A., Acentelik, s. 270-271, N. 16; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 887; *Akın*, İ., s. 633; *Kaya*, M. İ., s. 398; *Kanışlı*, s. 140; *Akkanat/Çekin*, s. 35 vd.; *Şimşek*, s. 310; *Kayıhan*, s. 197; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 41; *Sak*, s. 283; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 119; *Cantürk*, s. 143; *Sarıöz Büyükalp*, s. 547; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1516; *Koç*, s. 100. DEMİR’e göre, denkleştirme talebinden feragatin geçerli olup olmadığının belirlenmesinde tek satıcının sağlayıcının dağıtım ağına entegre olma derecesine bakılmalıdır. Eğer tek satıcı, sağlayıcının dağıtım ağına dâhil olmasına rağmen iktisadî bağımsızlığı koruyabilmiş ise denkleştirme talebinden önceden feragat edebileceği yazar tarafından ileri sürülmektedir (*Demir*, s. 415-416).

kanun koyucunun amacıyla bağdaşmamaktadır<sup>622</sup>. Dolayısıyla, “önceden” vazgeçme ifadesinin sözleşmenin yapılmasından önce şeklinde değil, sözleşmenin sona ermesinden önce olarak anlaşılması, hükmün amacına uygun olacaktır<sup>623</sup>. Bu bağlamda franchise alanın, denkleştirme talebinden ancak sözleşmenin sona erme anında veya sona ermesinden sonra vazgeçmesini, irade bozukluğuna<sup>624</sup> neden olan bir durum söz konusu olmadıkça geçerli saymak gerekir. Ayrıca, vazgeçmeye ilişkin irade beyanı örtülü bir şekilde de yapılabilir<sup>625</sup>.

Denkleştirme talebinden vazgeçme sonucu doğurmayan ama hakkın ortadan kalkmasına neden olan anlaşmalar, TTK m. 122/4 gereği geçersiz kabul edilmelidir. Örneğin, franchise alanın ölümünden sonra mirasçılarının denkleştirme talep edemeyeceğine ilişkin düzenleme geçerli olmayacaktır<sup>626</sup>. Ancak bu durumda, sözleşmenin tamamını değil sadece denkleştirme talebinin ortadan kalkmasına sebebiyet veren maddeyi geçersiz kabul etmek gerekir<sup>627</sup>.

Öte yandan, denkleştirme talep hakkının ileri sürülmesini sınırlandıran, zorlaştıran veya franchise alan aleyhine değiştiren düzenlemeleri de geçersiz kabul etmek gerekmektedir. Bu bağlamda, denkleştirme talebine ilâve şartlar getiren, franchise alanın ispat yükünü ağırlaştıran, hakkın muacceliyet anını öteleyen ya da denkleştirme miktarına ilişkin üst sınır getiren anlaşmalar hükümsüzdür<sup>628</sup>. Örneğin, franchise alanının denkleştirme talep

622 *Kaya*, A., Acentelik, s. 271, N. 16a; *Akın*, İ., s. 632; *Kaya*, M. İ., s. 398-399.

623 Aynı yönde bkz. *Kaya*, A., s. Acentelik, s. 271, N. 16a; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 887; *Akın*, İ., s. 632; *Badak Aybar*, s. 194; *Kaya*, M. İ., s. 399; *Şimşek*, s. 310; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 41; Aksi yönde bkz. *Kamışlı*, s. 140.

624 Franchise alanının yanılma, aldatma veya korkutma gibi nedenlerle iradesi sakatlanabilir (TBK m. 30-37). Bu nedenle hâkim, somut olayda franchise alanının tehdit, dayatma veya benzeri zorlamalarla bu hakkından vazgeçip geçmediğini özenle araştırmalıdır (TTK Gereğesi m. 122/4).

625 *Kaya*, M. İ., s. 399.

626 *Karasu*, s. 309; *Kaya*, M. İ., s. 398; *Akkanat/Çekin*, s. 37.

627 *Ayan*, Ö., s. 220.

628 *Ayan*, Ö., s. 218-219, dn. 69; *Karasu*, s. 309; *Kaya*, M. İ., s. 398; *Akkanat/Çekin*, s. 36-37; *Cantürk*, s. 143-144; *Koç*, s. 100.

edebilmesi için feshin franchise verenin kusurlu bir davranışından kaynaklanması gerektiği yönünde bir düzenleme geçerli olmayacaktır<sup>629</sup>.

Türkiye’de faaliyet gösteren bir franchise alana denkleştirme talep hakkı tanımayan veya tanınmasına rağmen TTK m. 122 hükmüne kıyasla, franchise alanın aleyhine düzenlemeler içeren bir hukuk sisteminin seçilmesi suretiyle hakkın ortadan kaldırılması ya da sınırlandırılması mümkün değildir<sup>630</sup>. Ancak Türk tâbiyetinde olan bir franchise veren tarafından, denkleştirme talep hakkı tanınmayan bir ülkede faaliyet göstermesi için bir franchise alanla anlaşılması hâlinde, o ülkenin ya da bu hakkın tanınmadığı üçüncü bir ülkenin hukuk sisteminin seçilmesi suretiyle denkleştirme talebi ortadan kaldırılabılır<sup>631</sup>.

### 2.3.2. Denkleştirme Bedelinin Önceden Ödenmesi

TTK m. 122 hükmü, kanun koyucu tarafından sözleşme ilişkisindeki zayıf tarafın korunması amacıyla emredici<sup>632</sup> bir kural olarak öngörülmüştür. Ancak düzenleme, bir

629 TTK m. 122/3’ün gerekçesinde “ *tarafların üçüncü fıkranın aksini kararlaştırmalarına bir engel bulunmadığı şüphesizdir*” denildiği için, tarafların franchise alan aleyhine böyle bir düzenleme yapabilecekleri sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak denkleştirme talebinin şartlarını franchise alan aleyhine ağırlaştırılan bu ve benzeri düzenlemeler TTK m. 122/4 hükmü gereği geçersizdir (Karş. *Uzunaltı*, Denkleştirme, s. 119-120).

630 *Kaya*, N., s. 5 vd.; *Kaya*, A., Acentelik, s. 272, N. 16d; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 887; *Kaya*, M. İ., s. 397, dn. 368; *Ayoğlu*, Tolga, Dağıtım Sözleşmelerine Uygulanmak Üzere Yabancı Bir Hukuk Sisteminin Seçilmesinin Denkleştirme Talebi Bakımından Etkisi, BÜHFD, C. 12, S. 151-152, 2017, s. 14 vd.; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 41-42; *Cantürk*, s. 144-145.

631 Ancak her ne kadar kendi hukuk sisteminde denkleştirme hakkı bulunmasa da, Türk hukukunun seçilmesi hâlinde franchise alan denkleştirme talep edebilir.

632 Emredici (buyurucu) hukuk kurallarının öngörülme sebebi “*kamu düzeni*”, “*genel ahlâk ilkeleri*” veya “*zayıfların korunması*” düşüncesidir. Bu hususta bkz. *Akipek/Akıntürk/Ateş*, s. 109; *Oğuzman/Barlas*, s. 90-91, N. 291-294; *Edis*, Medeni Hukuk, 157 vd.; *İnan*, A. N., s. 74; *Serozan*, Rona, Medeni Hukuk, Vedat Kitapçılık, 8. Bası, İstanbul, s. 2018, s. 100, N. 10; *Işıktaç*, Yasemin / *Metin*, Sevtap, Hukuk Metodolojisi, Filiz Kitabevi, 5. Tıpkı Baskı, İstanbul, 2016, s. 159; *Gözler*, s. 269; *Antalya/Topuz*, s. 418-419, N. 1465; *Helvacı/Erlüle*, s. 17. Karş. *Dural/Sarı*, s. 133, N. 831; *Hatemi*, s. 61, N. 36; *Erman*, Medeni Hukuk, s. 46; *Pulaşlı*, Hasan / *Korkut*, Ömer, Temel Hukuk, Karahan Kitabevi, 19. Tıpkı Baskı, Adana, 2019, s. 53.

tarafın korunması düşüncesiyle getirildiği için nisbî emredicidir<sup>633</sup>. Yani denkleştirme talebine ilişkin değişiklik yapılmasını öngören anlaşmalar ancak franchise alan aleyhine olduğu takdirde hükümsüz olacaktır<sup>634</sup>. Bu bağlamda, denkleştirme için asgarî bir miktar belirlenmesi, talep şartlarının gerçekleştiğinin ispatı için franchise alana kolaylık sağlanması, sözleşme franchise alanın kusurlu davranışları nedeniyle sona erse dahi denkleştirmeye hak kazanmasını veya franchise alana tekel hakkına sahip olmasa bile denkleştirme ödenmesini öngören anlaşmalar franchise alan lehine olduğu için geçerlidir<sup>635</sup>. Diğer taraftan, denkleştirme hakkının devrini yasaklayan hükümler ise franchise alanın aleyhine sonuç doğurmadığı için geçerli kabul edilmektedir<sup>636</sup>.

Denkleştirme bedelinin sözleşmenin sona ermesinden önce peşin veya zamana yayılarak ödeneceğine ya da malların franchise alana indirimli olarak satılması nedeniyle aradaki farktan karşılanacağına ilişkin anlaşmalar ise, TTK m. 122/4 hükmüne aykırı olmadığı için geçerli kabul edilmektedir<sup>637</sup>. Gerçekten, franchise alanın denkleştirme alacağına erken kavuşması kendi yararına bir durumdur. Zira franchise veren, sözleşme sona erdikten sonra kendinden kaynaklanan sebeplerle önemli menfaatler elde edemeyecek olsa da önceden ödenen bedelin iadesini isteyemez<sup>638</sup>. Öte yandan, önceden elde edildiği takdirde talebin 1 yıllık hak düşürücü süre içerisinde ileri sürülmesine de gerek kalmamaktadır. Yani bu uygulama, denkleştirme talebinin bazı şartlarını franchise alan lehine yumuşatmakta veya ortadan kaldırmaktadır.

---

633 Emredici kurallar mutlak ve nisbî emredici kural olarak ikiye ayrılmaktadır. Mutlak emredici kuralın aksinin kararlaştırılması mümkün değildir. Buna karşın nisbî emredici kuralda, hukukî düzenlemenin aksi, hukuken korunması amaçlanan taraf lehine kararlaştırılabilir iken, aleyhine olacak şekilde kararlaştırılmaz. Bu hususta bkz. *Antalya/Topuz*, s. 420, N. 1474-1475.

634 *Karasu*, s. 309; *Kaya*, A., Acentelik, s. 271-272, N. 16a; *Akın*, İ., s. 633; *Kaya*, M. İ., s. 398.

635 Karş. *Kaya*, M., s. 398; *Akkanat/Çekin*, s. 39.

636 *Karasu*, s. 309; *Kaya*, A., Acentelik, s. 271-272, N. 16a.

637 *Ayan*, Ö., s. 222 ve dn. 76'da anılan yazarlar; *Karasu*, s. 309-310; *Kaya*, A., Acentelik, s. 271-272, N. 16a; *Akın*, İ., s. 633; *Kaya*, M., s. 399-400; *Akkanat/Çekin*, s. 39 vd.

638 *Karasu*, s. 310.

Ancak sözleşme, franchise alanın kusurlu davranışları nedeniyle sona ermişse veya franchise veren, franchise alandan kaynaklanan sebeplerle sözleşme sona erdikten sonra müşteri çevresinden menfaat elde edemiyorsa, denkleştirme talebinin düştüğü kabul edilmelidir. Böyle bir durumda, franchise veren önceden ödediği denkleştirme bedelini franchise alandan geri isteyebilmelidir.

İstisnai bir uygulama olması nedeniyle, denkleştirme bedelinin önceden ödendiği iddiasının franchise verence ispatlanması gerekmektedir<sup>639</sup>. Ayrıca, peşin veya zamana yayılarak ödenmesi kararlaştırılmışsa, ödenen bedelin denkleştirme talebine ilişkin olduğu açıkça kararlaştırılmalıdır<sup>640</sup>. Şayet önceden ödeme, indirim sağlamak suretiyle gerçekleştirilmişse, bunun da denkleştirme talebine karşılık yapıldığı belirtilmelidir.

Son olarak, somut olayın şartları incelendiğinde denkleştirmenin önceden ödenmesi yönündeki uygulamanın, franchise alanın bu hakkını sınırlandırmaması da gerekmektedir. Gerçekten, önceden ödenecek bedel ile normalde ödenmesi gereken bedel arasında önemli ölçüde fark bulunuyorsa, franchise veren tarafından TTK m. 122/4 hükmünün dolanılmaya çalışıldığı düşünülebilir<sup>641</sup>. Böyle bir durumda, söz konusu anlaşma geçersiz sayılmalı ve franchise alanın, denkleştirme talep hakkının tamamına kavuşabilmesi için franchise verene başvurabileceğinin kabulü gerekir. Ancak denkleştirme miktarının hesaplanmasında önceden ödenen bedel mahsup edilmelidir.

---

639 *Ayan*, Ö., s. 222; *Cantürk*, s. 145; *Koç*, s. 103.

640 *Ayan*, Ö., s. 222; *Kaya*, M., s. 400.

641 Karş. *Akkanat/Çekin*, s. 40-41.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DENKLEŞTİRME TALEBİNİN HESAPLANMASI VE DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ

#### 3.1. DENKLEŞTİRME BEDELİNİN HESAPLANMASI

##### 3.1.1. Genel Olarak

Kanun koyucu, Türk Ticaret Kanunu'nda denkleştirme bedelinin nasıl hesaplanacağına ilişkin herhangi bir yöntem öngörmemiştir. Yalnızca TTK m. 122/1'de şartları olduğu takdirde uygun bir denkleştirme bedeli istenebileceği belirtilmiştir. TTK'nın 122. maddesinin 2. fıkrasında ise denkleştirmenin üst sınırı belirlenmiş, yapılacak hesaplama sonucu ortaya çıkan meblağın bu sınırı aşamayacağı kabul edilmiştir.

Düzenlemede denkleştirme bedelinin uygun olmasından ne anlaşılması gerektiği belirtilmemiştir. Bu anlamda, bedelin hesaplanmasına ilişkin kural içi bir boşluk söz konusudur. O hâlde TMK m. 4 uyarınca hâkim, önüne gelen uyuşmazlıkta somut olayın özelliklerini dikkate alarak ödenecek denkleştirme miktarını tayin edecektir.

Türk hukukunda denkleştirmenin hesaplanması konusu, uygulamada sorunlu bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Hesaplamaya ilişkin sorunların çoğu, temel ilkelerin tam anlamıyla yerleşmemesi, kayıt dışılık sebebiyle bilgi ve belgelerin gerçeği tam olarak yansıtmaması, kurumun amacının mahkemeler ve bilirkişiler tarafından doğru anlaşılabilmesi ve Yargıtay'ın da bu hususta temel ilkeleri ortaya koyan bir içtihadının bulunmayışı gibi sebeplerden kaynaklanmaktadır<sup>642</sup>. Oysa Alman hukukunda da hesaplanma işinin en zor sorun olarak kabul edildiği ancak yargı kararları ile birtakım

---

642 *Kaya*, A., Sempozyum, s. 13 vd.; *Cantürk*, s. 117.

ilke ve esasların tespit edildiği ve hesaplamaların bu kıstaslar üzerinden yapıldığı görülmektedir<sup>643</sup>.

Acentelik sözleşmesinde denkleştirme miktarı, acentenin elde edeceği komisyon ücreti üzerinden hesaplanmaktadır. Oysa tek satıcı ve franchise alan, karşı taraftan komisyon ücreti almamaktadır. Gerçekten bunlar, gelirlerini acentenin aksine sözleşmenin karşı tarafından aldıkları malları tekrar satarak aradaki farktan elde etmektedir. Ancak bu sözleşmelerde dağıtıcılar, malları kendi ad ve hesaplarına alıp tekrar sattıkları için dağıtım riskine ve fiyatlarda yaşanabilecek dalgalanma risklerine, depolama vb. masraflara kendileri katlanmaktadır<sup>644</sup>. Bu nedenle sağlayıcılar, dağıtıcılarına bir acenteye verilecek komisyon oranından daha fazla indirim sağlamaktadır<sup>645</sup>. Örneğin, faaliyet gösterilen iş kolunda bir acenteye akdedilen her sözleşme için %10 komisyon ücreti verilirken, yine aynı sektörde çalışan tek satıcıya malların %15 indirimle tedarik edilmesi gerekmektedir. Aradaki %5 oranındaki bu fark, tek satıcının üstlendiği riskin ve yapmak zorunda kaldığı masrafların karşılığını oluşturmaktadır.

Öğretide ileri sürülen bir görüşe göre<sup>646</sup>, tek satıcının hak ettiği denkleştirme miktarı hesaplanırken, aynı iş kolunda bir acenteye verilecek olan ortalama komisyon ücreti dikkate alınmalıdır. Böylece tek satıcı ve acente arasında denkleştirme talebi yönünden bir farklılık oluşturulmamış olacaktır. Diğer bir görüşe göre<sup>647</sup>, alış-satış fiyatı arasındaki farkın tek satıcının brüt gelirini oluşturduğu, tek satıcının net gelirinin hesaplanması için satış masraflarına ilişkin kalemlerin düşülmesi gerektiği savunulmaktadır. Denkleştirme

---

643 *Kaya*, A., Sempozyum, s. 14, 22.

644 *Demir Gökyayla*, s. 273.

645 *Demir Gökyayla*, s. 273 ve dn. 1240.

646 *Demir Gökyayla*, s. 273-275.

647 *Ertabak*, Ünal, Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Legal Kitapevi, 2. Baskı, 2011, s. 97-98; *Arkan*, İşletme, s. 244; *Demir*, s. 416.



bedelinin hesaplanmasında ise tek satıcının brüt gelirinin değil, net kazancının (kârının) esas alınması gerektiği ifade edilmektedir<sup>648</sup>.

Benzer bir durum franchise sözleşmesinde de söz konusudur. Gerçekten franchise alan, franchise verenden herhangi bir ücret almamakta, aksine kendisi, franchise verene giriş ücreti ve/veya dönemsel ücret ödemekle yükümlüdür. Dolayısıyla franchise alanın denkleştirme miktarının hesaplanmasında tek satıcılık için öğretilen ileri sürülen çözüm yollarından birinin tatbik edilmesi gerekmektedir. Kanımızca denkleştirme talebinin aynı iş kolunda çalışan bir acenteye ödenecek komisyon ücretine göre belirlenmesi gerektiği görüşünü franchise sözleşmesine uygulamak, istenilen sonucu her zaman vermeyebilir. Zira bazı faaliyet kollarında sürümü yapılan mal ve/veya hizmetler, nitelikleri gereği acentelik kurumu vasıtasıyla tüketicilere sunulmaya elverişli olmayabilir. Örneğin, bir restoran zincirinde mal ve/veya hizmetin sunumu için işin doğası gereği acentelik kurumu değil franchise sistemi tercih edilmektedir. Bu nedenle her iş kolu için, o iş kolunda faaliyet gösteren acenteye verilecek komisyon ücretini tespit etmek mümkün olmayabilir. Bu durumda biz, franchise alanın denkleştirme miktarının hesabında ikinci görüşe üstünlük tanınması gerektiği kanaatindeyiz. O hâlde franchise alanın, mal ve/veya hizmetin satışı için yaptığı işçi ücretleri, kredi riski, franchise verene ödemekle yükümlü olduğu dönemsel ücret, depo, kira ve reklam giderleri gibi kalemler düşülerek net kazancı hesaplanmalı ve denkleştirme bedelinin hesabında bu miktar esas alınmalıdır.

Franchise alanın denkleştirme miktarı üç adımda hesaplanmaktadır<sup>649</sup>. İlk adımda franchise verenin muhtemel menfaati ve franchise alanın tahminî kaybı hesaplanır.

648 ERDEM, denkleştirme talebinin hesaplanmasında tek satıcının brüt kârının dikkate alınması gerektiği görüşündedir. Yazara göre brüt kâr, elde edilen gelirden masrafların çıkarılmasıyla ulaşılan vergi öncesi kârdır (*Erdem*, Türk-İsviçre, s. 21).

649 *Ayan*, Ö., s. 194; *Karasu*, s. 300; *Kaya*, A., Acentelik, s. 265, N. 15a; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 885; *Hatipoğlu*, Ayşe Gül, Acentelerin Denkleştirme İsteminin Belirlenmesinde Gelirin Tespiti ve Muhasebeleştirme Sorunu: Çözüm Önerisi, FÜSBD, C. 22, S. 2, s. 181-182; *Akın*, İ., s. 629; *Badak Aybar*, s. 188; *Kaya*, M. İ., s. 383; *Kayıhan*, s. 190; *Kanışlı*, s. 138; *Yağcı*, s. 32; *Şimşek*, s. 308-309; *Arslandoğan*, s. 108; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 21; *Cantürk*, s. 121-122; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1514-1515; *Koç*, s. 87.

Buradan çıkan sonuç, franchise alana ödenecek denkleştirmenin ham karşılığını oluşturur. İkinci adımda, hesaplanan ham karşılık hakkaniyet denetimine tâbi tutulur. Üçüncü adımda ise denkleştirmenin tavan sınırı hesap edilir. Hakkaniyet denetiminden sonra ortaya çıkan sonuç bu sınırı aşıyorsa franchise alana ödenecek denkleştirme miktarı bu seviyeye indirilir.

### 3.1.2. Ham Karşılığın Hesaplanması

Denkleştirme bedelinin hesaplanması için öncelikle ham karşılığın tespit edilmesi gerekmektedir. Ham karşılığa ise franchise verenin menfaatinin ve franchise alanın kaybının tahmin edilmesiyle ulaşılmaktadır. Dolayısıyla ham karşılığın, aslında farazî bir sonuç olduğu ve gerçeği tam anlamıyla yansıtmadığı söylenebilir.

#### 3.1.2.1. Franchise Verenin Menfaati

Ham karşılığın hesaplanması için ilk olarak franchise verenin menfaatinin belirlenmesi gerekmektedir. Franchise verenin tahminî menfaatinin tespitinde, sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alanın bulduğu müşterilerden ne ölçüde menfaat temin edeceği, faaliyet gösterilen iş kolunun özellikleri, piyasa koşulları, rekabet ortamı gibi sözleşmenin sona erdiği anda mevcut olan ve öngörülebilir olgular dikkate alınır<sup>650</sup>.

Tahmin aşamasında franchise verenin, dolaylı menfaatler de dâhil olmak üzere müşteri çevresi sayesinde elde edeceği tüm kazançlar dikkate alınmalıdır. Fakat franchise verenin gelecekte somutlaşacak olan kazancı hakkında tahminde bulunmak kolay değildir. Bu nedenle uygulamada, franchise verenin sağlayacağı menfaatin en azından franchise alanın

---

650 *Ayan, Ö.*, s. 195-196; *Akın, İ.*, s. 629.

gelir kaybı kadar olacağı düşüncesinden hareketle öncelikle franchise alanın kaybı tespit edilmektedir<sup>651</sup>.

### 3.1.2.2. Franchise Alanın Kaybı

Franchise alanın kaybının belirlenmesinde ilk olarak sözleşmenin sona ermesinden önceki 12 aylık dönemde elde ettiği net kazancı esas alınmaktadır<sup>652</sup>. Eğer franchise alanın son bir yıldaki cirosu, eskiye nazaran önemli ölçüde azalmışsa istisnai olarak başka bir 12 aylık dönem de esas alınabilir<sup>653</sup>. Sözleşmenin bir yıldan daha kısa sürmesi hâlinde ise sözleşme süresi ay bazında bölünerek aylık ortalama geliri tespit edilir. Daha sonra çıkan sonuç 12 ile çarpılarak franchise sözleşmesi bir yıl sürmüş olsaydı franchise alanın elde edeceği muhtemel gelir hesaplanır<sup>654</sup>.

651 *Ayan, Ö.*, s. 196; *Badak Aybar*, s. 189; *Kayıhan*, s. 191; *Cantürk*, s. 122.

652 *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 203; *Ayan, Ö.*, s. 186; *Karasu*, s. 298; *Kaya, A.*, Acentelik, s. 260-261, N. 13a ve s. 267, N. 15a; *Hatipoğlu*, s. 182; *Akın, İ.*, s. 630; *Badak Aybar*, s. 186; *Kaya, M. İ.*, s. 374, 383-384; *Kayıhan*, s. 191; *Kanışlı*, s. 136; *Arslandoğan*, s. 108-109; *Şahin*, s. 2541.

653 *Ayan, Ö.*, 186-187, 197; *Karasu*, s. 298-299; *Kaya, A.*, Acentelik, s. 260-261, N. 13a ve s. 267, N. 15a; *Kaya, M. İ.*, s. 374, 384.

654 Yargıtay 11. HD, 09.10.2015 tarih ve E. 2015/462 – K. 2015/10260 sayılı kararında denkleştirme talebi hesaplanırken neden 12 ile çarpıldığının anlaşılmadığını ifade ederek yerel mahkemenin kararını hatalı bir şekilde bozmuştur: “Ayrıca davacı, portföy tazminatı talebinde bulunmuştur. Taraflar arasındaki sözleşmede ve sözleşmenin kurulup devam ettiği dönemde yürürlükte bulunan 6762 sayılı TTK’da buna dair bir hüküm bulunmamasıyla birlikte öğretide ve Yargıtay uygulamasında taraflar arasındaki ilişkinin devam ettiği süre ve ilişkinin ileriye dönük menfaat sağlayıp sağlamayacağı hususları nazara alınmak suretiyle hakkaniyete uygun bir tazminata hükmedilmesi gerektiği kabul edilmiştir. Yargılama sürecinde yürürlüğe giren 6102 sayılı TTK’nın 122. maddesinde “denkleştirme istemi” başlığı altında bir düzenlenme yapılmıştır. Mahkemece, hükme esas alınan bilirkişi raporunda anılan hususlardan ve 6102 sayılı TTK’nın 122. maddesi hükmünden bahsedilerek çalışılan dönemin ortalaması bulunup 12 ile çarpılmak suretiyle 138.760,44 TL portföy tazminatı hesaplanmıştır. Portföy tazminatı hesaplanırken sözleşmenin devam ettiği sürenin nazara alınmasında bir usulsüzlük bulunmamasıyla birlikte bu rakamın neden 12 ile çarpılarak sonuç rakama ulaşılmadığının sebebi anlaşılamamıştır. Bu itibarla mahkemece, portföy tazminatına hükmedilirken bilirkişilere yaptırılacak inceleme sonucu davacının davalı tarafın müşteri portföyüne kattığı müşterilerle davalının sözleşmenin sona ermesinden sonra da ticari ilişkisini devam ettirip ettirmediği, ettirdi ise hangi firmalarla, hangi süre ve oranda devam ettirdiği tespit ettirilerek, taraflar arasındaki sözleşmenin kurulup devam ettiği süre, ilişkinin ileriye dönük menfaat sağlayıp sağlamadığı hususları nazara alınmak suretiyle hakkaniyete uygun bir tazminata hükmedilmek

Franchise alanın son bir yıldaki net geliri hesaplandıktan sonra bazı gelir kalemleri düşülür. Zira denkleştirme miktarı, yalnızca yeni ve sürekli müşterilerden elde edilen kazanç esas alınarak hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, yeni müşteri kategorisinde değerlendirilemeyecek veya yeni ancak geçici nitelikteki müşterilerden elde edilen gelirlerin çıkarılması gerekir. Öte yandan, varsa mal ve/veya hizmet satışı dışında elde edilen diğer gelirler de tenkis edilmelidir.

Franchise alanın gelir kaybı tahmin edilirken dikkat edilmesi gereken diğer bir husus da müşterilerin kayma oranıdır. Gerçekten bir müşteriden işletmeyle olan ticarî ilişkisini ilânihâye sürdürmesi beklenemez. Dolayısıyla sözleşme süresindeki tecrübeler dikkate alınarak her yıl belirli oranda müşterinin rakip işletmelere kayacağı kabul edilir<sup>655</sup>. Tahmin aşamasında ise tespit edilen kayma oranı uygulanarak franchise alanın kaybı hesaplanmaya çalışılır.

Örneğin, franchise alanın yeni ve sadık müşterilerle yaptığı satış sözleşmelerinden elde ettiği net kazanç 200.000 TL, franchise alan tarafından bulunan müşterilerle franchise verenin ticarî ilişkileri sürdüreceği tahmini süre 4 yıl ve geçmiş yıllardaki tecrübelere göre müşteri kayma oranı %20 ise,

1. yıl için  $200.000 \times 80\% = 160.000$ ,
2. yıl için  $160.000 \times 80\% = 128.000$ ,
3. yıl için  $128.000 \times 80\% = 102.400$ ,
4. yıl için  $102.400 \times 80\% = 81.920$ .

---

*gerekirken anılan ilkelere uygun düşmeyen hesap tarzına göre belirlenen portföy tazminatına hükmedilmesi doğru görülmemiş, bozmayı gerektirmiştir.”* ([www.kazanci.com](http://www.kazanci.com), Erişim: 10.12.2019).

655 *Burkard*, s. 190; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 142, 203, 204; *Ayan*, Ö., s. 178; *Karasu*, s. 294; *Kaya*, A., Acentelik, s. 257, N. 121; *Hatipoğlu*, s. 182; *Badak Aybar*, s. 188-189; *Kaya*, M. İ., s. 369; *Kayıhan*, s. 191.

Bu durumda franchise alanın 4 yıllık tahminî kaybı,  $160.000 + 128.000 + 102.400 + 81.920 = 472.320$  TL olarak hesaplanır<sup>656</sup>. Ancak franchise sözleşmesi devam ettiği süre içerisinde franchise alanın cirosu sürekli artış göstermişse müşterilerin rakip işletmelere kayacağı varsayımı ile indirim yapılmasına gerek yoktur<sup>657</sup>.

Tüm bu aşamalardan sonra tespit edilen denkleştirme tutarına, faiz indirimi uygulanır. Bunun sebebi, franchise verenin gelecekte elde edeceği tahmin edilen menfaatin karşılığı olarak ödeyeceği denkleştirme bedeline franchise alanın bir anda, tek seferde ve peşinen kavuşacak olmasıdır<sup>658</sup>.

### 3.1.3. Hakkaniyet Denetimi

Hakkaniyet ölçütü, denkleştirme talebinin ortadan kalkmasına sebep olabileceği gibi, hesaplanan denkleştirme tutarının azalması veya artması sonucunu da doğurabilir<sup>659</sup>. Dolayısıyla franchise verenin menfaati ve franchise alanın kaybı belirlendikten sonra ortaya çıkan tutar, somut olayın tüm özellikleri gözetilerek hakkaniyet denetimine tâbi tutulmalıdır.

Somut olayda bazı olguların varlığı denkleştirme miktarının azalmasına neden olurken, bazıları denkleştirmeyi arttırır<sup>660</sup>. Birtakım olgular ise denkleştirme talebi üzerinde etki doğurmaz.

656 Öğretide ileri sürülen farklı bir hesaplama yöntemi için bkz. *Kayhan*, s. 192.

657 *Kaya*, A., Acentelik, s. 268, N. 15a; *Kaya*, Sempozyum, s. 23.

658 *Ayan*, Ö., s. 198; *Kaya*, A., Acentelik, s. 269, N. 15a; *Hatipoğlu*, s. 182; *Akın*, İ., s. 630; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 24.

659 *Burkard*, s. 188; *Demir Gökyayla*, s. 278; *Ayan*, Ö., s. 192, 199; *Karasu*, s. 300; *Şenol*, s. 272; *Kaya*, A., Acentelik, s. 268, N. 15a; *Arkan*, Denkleştirme, s. 401, dn. 50; *Akın*, İ., s. 626; *Kaya*, M. İ., s. 375; *Kanışlı*, s. 137; *Gürpınar*, s. 57; *Şahin*, 2541; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 24; *Uzunallı*, Denkleştirme, s. 116. Ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §2, 2.4.2.

660 *Hatipoğlu*, s. 182; *Kaya*, M. İ., s. 377.

Ödenecek denkleştirmenin daha düşük olmasını gerektiren olguların varlığı franchise veren tarafından, daha yüksek olmasını gerektiren durumların var olduğu ise franchise alan tarafından ispatlanmalıdır<sup>661</sup>.

### 3.1.3.1. Denkleştirme Miktarını Azaltan Olgular

Hakkaniyet denetimi sonucunda denkleştirme miktarı, çoğunlukla indirilmektedir<sup>662</sup>. Zira çoğu sözleşme ilişkisinde bedeli azaltan en az birkaç sebep bulunurken, bedelin artmasını sağlayan sebeplere nadiren rastlanmaktadır.

Franchise verenin tanınmış bir markaya sahip olması denkleştirme talebinin tespitinde önemli bir rol oynamaktadır. Gerçekten franchise alan, piyasada tanınmış ve güven duyulan bir marka sayesinde yeni müşterileri daha az çaba göstererek işletmeye kazandırabilecektir. Bu hâlde, oluşturulan müşteri çevresi ile franchise alanın çabası arasındaki illiyet bağı zayıflamaktadır<sup>663</sup>. Dolayısıyla, franchise verenin güçlü bir markaya sahip olması denkleştirme bedelinin indirilmesine neden olmaktadır. Alman hukukunda, sattıkları malların tanınmış markalı olduğu durumlarda tek satıcılara ödenecek denkleştirme bedelinde hakkaniyet gereği %10 ila %30 arasında indirim yapılmaktadır<sup>664</sup>.

Benzer şekilde, franchise verenin reklam faaliyetine ağırlık vermesi de franchise alana müşteri çevresi oluşturmada kolaylık sağlamaktadır. Franchise alanın çabası ile müşterilerin kazandırılması arasındaki illiyet bağı, bu durumda da zayıflamaktadır. Dolayısıyla franchise verenin reklam faaliyetine önem vermesi de denkleştirme miktarının azalmasına yol açabilir<sup>665</sup>. Ancak franchise alan, ücret ödeme yükümlülüğü

661 *Ayan*, Ö., s. 200 ve dn. 27'de anılan yazar; *Kayhan*, s. 193.

662 *Kaya*, A., Acentelik, s. 261, dn. 326.

663 *Ayan*, Ö., s. 201.

664 *Karasu*, s. 302 ve dn. 106; *Kaya*, A., Acentelik, s. 264, N. 14b; *Şimşek*, s. 309.

665 Aynı yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 204; *Koç*, s. 91.

kapsamında reklam giderlerine de katılmışsa denkleştirme miktarının hiç indirilmemesi veya daha düşük bir oranda indirilmesi söz konusu olabilir<sup>666</sup>.

Diğer taraftan, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra tarafların rekabet yasağı anlaşması yapmalarının, denkleştirme talebi üzerindeki etkisi de incelenmelidir. Öğretide AYAN, acentelik sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşmasının yapılmaması durumunda denkleştirme bedelinin indirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir<sup>667</sup>. Yazar bu görüşünü, rekabet yasağı olmaması hâlinde sözleşmenin sona ermesinden sonra acentenin müşteri çevresi ile doğrudan kendisi veya başka bir tacir adına işlem yapma yeteneğine sahip olmasına dayandırmaktadır. Öğretideki diğer görüş ise, rekabet yasağı anlaşmasının yapılmamış olmasının acentenin denkleştirme talebini etkilemeyeceği yönündedir<sup>668</sup>. Konuyu franchise sözleşmesi açısından ele aldığımızda kanaatimizce, rekabet yasağı anlaşmasının yapılmaması denkleştirme talebi üzerinde etki doğurmamalıdır. Zira franchise alan, sözleşme süresi boyunca kendi ad ve hesabına çalıştığını ve franchise verenden bağımsız olduğunu gizlediği için müşteriler, franchise alana değil franchise sistemine sadık kalmaktadır. Dolayısıyla rekabet yasağı anlaşmasının yapılmaması ve bunun sonucunda franchise alanın, franchise verenle rekabet etmesi hâlinde denkleştirme talebinde bir indirim gidilmemesi gerekmektedir<sup>669</sup>. Öte yandan franchise alan, franchise verenle aralarında bir rekabet yasağı anlaşması olmasına rağmen bu yasağı ihlâl ederse,

---

666 Franchise alanın reklam masraflarına katılması hususunda bkz. yukarı §1, 4.2.4. KOÇ'a göre, acentenin reklam yapma yükümlülüğünün bulunduğu durumlarda denkleştirme bedelinin hakkaniyet gereği artırılması gerekmektedir (*Koç*, s. 91). Ancak kanımızca bu görüşün her zaman için isabetli olacağı söylenemez. Zira acentenin, tek satıcının veya franchise alanın faaliyet gösterdiği bölgede reklam yapması hâlinde müşteri çevresi daha da genişleyecek ve bu sayede hak edeceği denkleştirme miktarında artış olacaktır. Bunun yanında bir de hakkaniyet gereği artırım yapılmasına gerek yoktur. Buna karşılık acentenin, tek satıcının veya franchise alanın reklam faaliyetine önemli yatırımlar yaptığı bir dönemde kendi kusuruna dayanmayan bir sebepten ötürü ani bir fesih ile karşı karşıya kalması veya yaptığı yatırımların karşılığını alamadan sözleşmenin sona ermesi gibi istisnai hâller denkleştirme bedelinin artırılmasını gerekli kılabilir.

667 *Ayan*, Ö., s. 202; Aynı yönde bkz. *Arkan*, Denkleştirme, s. 403; *Hatipoğlu*, s. 182.

668 *Karasu*, s. 301; *Kaya*, A., Acentelik, s. 264, N. 14c. Hatta KARASU, rekabet yasağı anlaşmasının yapılmaması durumunda acentenin müvekkille rekabet etmesinin acente aleyhine sonuç doğurmaması gerektiğini, müvekkil, acentenin kendisiyle rekabet etmesini istemiyorsa bunu engellemek için rekabet yasağı anlaşması yapabileceğini ifade etmektedir (*Karasu*, s. 301).

669 Aynı yönde bkz. *Karasu*, s. 301.

denkleştirme miktarının azaltılması söz konusu olabilir. Ancak franchise alanın bu anlaşmayı ihlâli, kural olarak denkleştirme talebinin tamamen ortadan kalkması sonucunu doğurmamalıdır. Çünkü franchise alan, franchise verenle rekabet etse dahi müşterilerin birçoğu, franchise verene sadık kalma eğilimi gösterecektir.

Hakkaniyet ilkesi uyarınca denkleştirme miktarını etkileyen bir diğer olgu ise sözleşmenin sona erme sebebidir. Yukarıda ayrıntılı olarak belirttiğimiz gibi sözleşmenin sona erme sebepleri bazı hâllerde denkleştirme talebinin doğumunu engellerken, bazı hâllerde franchise alana ödenecek bedelin azalmasına neden olabilir. Örneğin, franchise alanın kusurlu davranışlarda bulunması ancak bunların haklı sebep ölçüsünde değerlendirilememesi hâlinde franchise veren, sözleşmeyi olağan fesih yoluyla sona erdirebilecektir. Bu durumda franchise alan, denkleştirme talep edebilir. Ancak hakkaniyet gereği franchise alanın kusuru ölçüsünde denkleştirme miktarında indirimle gidilmesi gerekir<sup>670</sup>.

Keza sözleşme franchise alanın ölümü sebebiyle sona ererse mirasçılar kural olarak denkleştirme talep edebilir. Ancak ölümden önce franchise alanın sözleşmeye aykırı hareket ettiği veya kusurlu davranışlarda bulunduğu tespit edilirse, hakkaniyet gereğince denkleştirme miktarında indirimle gidilmesi gerekir<sup>671</sup>.

Öte yandan franchise veren, dağıtım teşkilatını yeniden yapılandırmak amacıyla franchise alanlarla mevcut sözleşmeleri feshedip onlara yeni şartlarla hazırladığı bir sözleşme sunabilir. Bu durumda sözleşme, franchise veren tarafından feshedildiği için franchise

---

670 *Karasu*, s. 301; *Badak Aybar*, s. 190.

671 *Karasu*, s. 301. AYAN, bu durumda denkleştirme talep hakkının düşeceğini ileri sürmektedir (*Ayan*, Ö., s. 191). Ancak biz yazarın bu görüşünün bazı istisnai hâllerde savunulabileceğini düşünüyoruz. Örneğin franchise veren, sözleşmeye aykırı davrandığı gerekçesiyle sözleşmeyi haklı sebeple feshettiğine ilişkin beyanını franchise alana göndermiş, ama franchise alan fesih beyanı kendisine ulaşmadan ölmüş ise sözleşme ölüm sebebiyle sona ermiş olur. Oysa franchise alan ölmeseydi sözleşmenin franchise verenden sâdir olan fesih beyanı ile sona ereceği açıktır. Bu durumda kanaatimizce franchise alanın denkleştirme hakkı düşeceği kabul edilebilir. Fakat diğer durumlarda franchise verenin sözleşmeyi haklı sebeple feshedip etmeyeceği kesin olarak bilinmeyeceği için denkleştirme talebinin düşeceğini söylemek isabetli olmaz.



alanın bu teklifi reddetmesi denkleştirme talep hakkının doğumuna mâni olmaz. Ancak franchise alanın, kendi lehine olan veya en azından kabul edilebilir değişiklikler içeren bir sözleşme teklifini reddetmesi, denkleştirme miktarının indirilmesine yol açabilir<sup>672</sup>.

Ayrıca franchise sözleşmesinde franchise alana, dağıtım ağında faaliyet gösteren diğer kişilere kıyasla daha fazla indirim sağlanması, daha düşük giriş ücreti veya dönemsel ücret alınması vs. avantajlar öngörülmesi<sup>673</sup> de denkleştirme miktarının aşağı çekilmesi gerekli kılabilir<sup>674</sup>.

### 3.1.3.2. Denkleştirme Miktarını Arttıran Olgular

Ortaya çıkan bir olgu sayesinde denkleştirme miktarının artması çok sık karşılaşılan bir durum değildir. Öğretide, sözleşmenin haksız fesih ile beklenmedik bir anda sona erdirilmesi hâlinde denkleştirme bedelinin artması gerektiği ifade edilmektedir<sup>675</sup>. Örneğin franchise alanın, sözleşmenin uzun süre devam edeceğine güvenerek önemli yatırımlar yapmasından kısa bir zaman sonra haksız bir feshe maruz kalmasının kendisine ödenecek denkleştirme miktarını arttıracığı kabul edilmelidir.

### 3.1.3.3. Denkleştirme Miktarını Etkilemeyen Olgular

Franchise sözleşmesi boyunca, franchise verenin eski müşterilerinin işletmeden kopması ve rakip işletmelere kayması, denkleştirmenin miktarı üzerinde kural olarak etki

672 *Karasu*, s. 302. Karş. *Uzunaltı*, Denkleştirme, s. 121. Aksi yönde bkz. *Ayan*, Ö., s. 203.

673 Bu tür avantajlar, denkleştirme bedelinin önceden ödenmesi amacıyla da sağlanabilir. Böyle bir durumda franchise alan, kural olarak denkleştirme talep edemez. Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. §2, 3.2.

674 Benzer şekilde bkz. *Kaya*, A., Acentelik, s. 264, N. 14c.

675 *Ayan*, Ö., s. 205; *Kaya*, A., Acentelik, s. 264-265, N. 14c.

doğurmaz. Fakat eski müşterilerin, franchise alanın kusuru sebebiyle kaybedilmesi hâlinde denkleştirme miktarı aşağı çekilebilir<sup>676</sup>.

Ayrıca tarafların mâlî ve sosyal durumları, yaşları, sağlık durumları, çocuk sayıları, evli olup olmadıkları vb. sözleşme dışı olgular ise denkleştirmenin miktarında rol oynamaz<sup>677</sup>.

### 3.1.4. Üst Sınırın Tespiti

Kanun koyucu, denkleştirme talebini sınırlamak amacıyla TTK m. 122/2 hükmünü öngörmüştür. Bu hükme göre denkleştirme tutarı, “*acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır*”.

TTK m. 122'nin diğer fıkra hükümlerinde olduğu gibi 2. fıkra hükmü de acentelik sözleşmesi dikkate alınarak kaleme alınmıştır. Nitekim anılan fıkra hükmü uyarınca acentenin elde edeceği denkleştirme miktarının üst sınırı, aldığı yıllık komisyon ücreti ve kendisine yapılan diğer ödemelerin ortalamasını aşamayacaktır. Dolayısıyla denkleştirme bedelinin üst sınırının belirlenmesinde yalnızca acentenin bulunduğu yeni müşterilerle yapılan işlemler sebebiyle kazandığı komisyon ücreti değil, bunun haricinde aldığı diğer ödemeler de dikkate alınmaktadır<sup>678</sup>. Hatta hükmün bu şekilde düzenlenmiş olması

676 *Ayan*, Ö., s. 205; *Karasu*, s. 302; *Kaya*, A., Acentelik, s. 264, N. 14c; *Arkan*, Denkleştirme, s. 402; *Şimşek*, s. 309.

677 *Burkard*, s. 188; *Ayan*, Ö., s. 199 ve dn. 25'de anılan yazarlar, 205; *Karasu*, s. 299-300; *Demir Gökyayla*, s. 278; *Kaya*, A., Acentelik, s. 262, N. 14a, s. 264, N. 14c; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 884; *Uzunalli*, Giriş Bedeli, s. 2974; *Şener*, İşletme, s. 396.

678 *Burkard*, s. 189; *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 204-205; *Ayan*, Ö., s. 208-209; *Karasu*, s. 303; *Akın*, İ., s. 632; *Kaya*, M. İ., s. 387-388; *Kayıhan*, s. 194; *Cantürk*, s. 130; *Koç*, s. 92.

nedeniyle öğretide, eski müşterilerle yapılan işlemlerden elde edilen gelirin de üst sınırın hesaplanmasında dikkate alınması gerektiği haklı olarak kabul edilmektedir<sup>679</sup>.

Franchise alanın karşı taraftan ücret almasının sözleşmeye yabancı bir unsur olduğu göz önüne alındığında denkleştirmenin üst sınırı tespit edilirken, franchise alanın elde ettiği tüm gelirler dikkate alınmalıdır. Bu bağlamda franchise alanın brüt gelirinden, eski müşterilerden elde edilen menfaatlerin veya franchise verene ödenen dönemsel ücretin çıkarılmasına gerek yoktur.

Franchise alana ödenecek denkleştirme bedelinin üst sınırı, son beş yılda elde ettiği tüm gelirlerin ortalaması kadardır. Sözleşme beş yıldan daha kısa sürdü ise, faaliyetin devam ettiği sürenin yıl bazında ortalaması alınır. Örneğin, sözleşme süresinin 2 yıl 3 ay olduğu bir somut olayda denkleştirmenin üst sınırına, bu süreçte elde edilen gelirin 27'ye bölünmesi ve çıkan sonucun 12 ile çarpılması suretiyle ulaşılır. Ancak asıl sorun, sözleşme süresinin bir yıldan daha kısa sürdüğü sözleşme ilişkilerinde ortaya çıkmaktadır. Zira fıkra metninde “*yıllık komisyon ve diğer ödemeler*” ifadesinin kullanılması nedeniyle sözleşmenin bir yıldan az sürmesi hâlinde dahi üst sınırın tespitinde en az bir yıllık ortalama gelirin dikkate alınması gerektiği sonucu çıkmaktadır. Dolayısıyla bazı yazarlar tarafından, örneğin 5 ay süren bir sözleşme ilişkisinde denkleştirmenin üst sınırı hesaplanırken, aylık ortalama gelirin 12 ile çarpılması gerektiği ileri sürülmektedir<sup>680</sup>. Ancak öğretide bizim de katıldığımız diğer görüşe göre, bir yıldan daha kısa devam eden sözleşme ilişkilerinde denkleştirmenin üst sınırı, sözleşme süresi üzerinden hesaplanmalıdır<sup>681</sup>.

TTK m. 122/2 fıkrasından anılan hükmün aksinin kararlaştırılmasının mümkün olmadığı anlaşılmaktadır. Ancak gerekçede, “*Hükümdeki formülün emredici olup olmadığı öğreti*

679 Ayan, Ö., s. 208-209; Karasu, s. 303; Hatipoğlu, s. 181; Kaya, M. İ., s. 387-388; Kayıhan, s. 194.

680 Ayan, Ö., s. 209, dn. 60'da anılan yazarlar.

681 Ayan, Ö., s. 209, dn. 62'de anılan yazarlar ve s. 210; Karasu, s. 303; Akın, İ., s. 631-632; Kaya, M. İ., s. 386-387.

*ve içtihatlarca açıklığa kavuşturulacak bir konudur. Ancak, kanunî formülün acente yönünden asgarîyi ifade ettiği, acentenin aleyhine olan başka bir hesap tarzının kabulünün hükmün amacıyla bağdaşmayabileceği, buna karşılık acente için daha yüksek bir talebe olanak veren başka bir formülü tarafların kararlaştırabileceklerini hükmün kapsamında kabul etmek ratio legis gereği sayılabilir”* denildiği için düzenleme, nisbî emredici olarak öngörülmüştür. Dolayısıyla denkleştirme tutarının üst sınırını franchise alan lehine değiştiren sözleşme hükümlerini geçerli kabul etmek gerekecektir<sup>682</sup>.

Son olarak belirtmek gerekir ki, TTK m. 122/2'nin gerekçesinde denkleştirme talebinin hesaplanmasında kanunî bir formülün varlığından bahsedilmekte; acente, tek satıcı ve franchise alan lehine olacak başka hesap bir hesap tarzının kabulünün ise mümkün olduğu ifade edilmektedir. Ancak anılan hükmün denkleştirme talebinin hesaplanmasına ilişkin bir düzenleme içermediği, yalnızca denkleştirmenin azami miktarını belirlediği açıktır. Dolayısıyla bir sözleşme ilişkisinde taraflar, denkleştirme talebinin miktarına yönelik bir hesap yöntemi kararlaştırmaları hâlinde, bu anlaşmanın kanunun emredici hükmüne aykırı olduğu gerekçesiyle hükümsüz olduğuna karar vermek hukuken olanaksızdır. Zira kanunla belirlenmiş bir hesap yönteminin varlığından söz edilemeyeceği için, bu düzenlemenin aksinin kararlaştırılması gibi bir durum da söz konusu olamaz. Özetle, TTK m. 122/2 hükmünün gerekçesinde kullanılan ifadelerin, çelişkili ve hukuk mantığı açısından hatalı olduğu kanaatindeyiz.

---

682 Aynı yönde bkz. *Hesselink/Rutgers/Díaz/Scotton/Veldman*, s. 205; *Karasu*, s. 304; *Kaya*, A., Acentelik, s. 265, N. 15; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 885; *Kaya*, M. İ., s. 385-386; *Kaya*, A., Sempozyum, s. 21-22.

### 3.1.5. Farazî Olaya Dayalı Hesaplama Örneği

#### 3.1.5.1. Örnek – 1

Franchise alanın son beş yıllık brüt gelirinin ortalaması 300.000 TL, son yılda elde ettiği brüt gelirin ise 350.000 TL olduğunu düşünelim. Bu durumda ilk olarak ham karşılığın hesaplanması gerekmektedir.

Ham karşılığın hesaplamasında çıkış noktası franchise alanın son bir yılda elde ettiği net gelirdir. Öyleyse 350.000 TL'lik brüt gelirden eski müşterilerden elde edilen miktarın ve satış için yapılan masrafların çıkarılması gerekecektir. Franchise alanın eski müşterilerden 100.000 TL kazancının olduğunu, 50.000 TL de masrafının olduğunu varsayarsak net geliri 200.000 TL olacaktır.

Geçmiş yıllardaki tecrübelerden hareketle %10'luk bir müşteri kayma oranı tespit edildiğini farz edelim. O hâlde, menfaatin 5 yıl boyunca devam edeceği düşünülürse, 200.000 TL'den her yıl için %10 müşteri kaybı oranı düşülmelidir.

1. yıl:  $200.000 \times 90\% = 180.000$  TL
2. yıl:  $180.000 \times 90\% = 162.000$  TL
3. yıl:  $162.000 \times 90\% = 145.800$  TL
4. yıl:  $145.800 \times 90\% = 131.220$  TL
5. yıl:  $131.220 \times 90\% = 118,998$  TL

Bir sonraki aşamada faiz indirimi uygulanır. Faiz indirimin uygulanmasında *Gillardon yöntemi*<sup>683</sup> olarak bilinen bir hesap yöntemi uygulanmaktadır. Faiz oranının % 8 olduğu varsayımında;

$$\begin{array}{r}
 1. \text{ yıl: } 180.000 \text{ TL} \times 0,92592 = 166.665,6 \text{ TL} \\
 2. \text{ yıl: } 162.000 \text{ TL} \times 0,85733 = 138.887,46 \text{ TL} \\
 3. \text{ yıl: } 145.800 \text{ TL} \times 0,79383 = 115.740,41 \text{ TL} \\
 4. \text{ yıl: } 131.220 \text{ TL} \times 0,73502 = 96.449,32 \text{ TL} \\
 5. \text{ yıl: } 118.998 \text{ TL} \times 0,68058 = 80.987,65 \text{ TL} \\
 \hline
 \text{+} \\
 \hline
 598.730,44 \text{ TL}
 \end{array}$$

Ham karşılık 598.730,44 TL olarak hesaplanmıştır. Şimdi bu tutar hakkaniyet denetimine tâbi tutulur. Örneğin franchise verene ait markanın çekim gücü yüksek olduğu için hâkimin %30 oranında bir hakkaniyet indirimi yaptığını varsayabiliriz. Bu durumda ödenecek denkleştirme tutarı 419.111,30 TL olarak hesaplanır.

Son olarak hesaplanan tutarın üst sınırı aşıp aşmadığına bakılır. Yukarıda franchise alanın son 5 yıllık ortalama gelirinin 300.000 TL olduğu bilgisini vermiştik. Bu durumda hesaplanan denkleştirme bedeli üst sınırı aşmıştır. Dolayısıyla hesaplanan denkleştirme miktarı üst sınıra çekilir ve franchise alana kazandırdığı müşteri çevresinin karşılığı olarak 300.000 TL ödenir.

---

683

$$f = \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^n}$$

(*f*) indirim faktörüne, (*i*) faiz oranına, (*n*) ise yıl sayısına karşılık gelmektedir. Bu yöntemle her yıl için bulunan indirim faktörü ile ilgili yıl için tespit edilen miktar çarpılır. Bu hususta bkz. *Kaya, A.*, Acentelik, s. 269, N. 15a; *Kaya, A.*, Sempozyum, s. 24-25.

3.1.5.2. Örnek – 2 <sup>684</sup>

Davacı franchise alanın usulüne uygun tutulmuş ticari defter kayıtlarına göre toplam satış, maliyet ve brüt gelir miktarları aşağıdaki tablodaki gibi gerçekleşmiştir.

Yıl	Satış	Maliyet	Brüt Gelir
2010	7.978.842,76	7.387.000,00	591.842,76
2011	10.150.683,43	9.483.000,00	667.683,43
2012	13.049.551,63	12.107.000,00	942.551,63
2013	12.456.995,63	11.575.000,00	881.995,63
2014	13.384.761,52	12.551.000,00	833.761,52

Bu durumda, franchise alanın son beş yılda elde ettiği toplam (brüt) gelirin ortalaması 783.566,99 TL'dir. Bu tutar, denkleştirme talebinin üst sınırını oluşturmaktadır.

Yıl	Brüt Gelir	Gider Payı	Vergili Kâr	Vergi	Net Kâr
2010	591.842,76	398.416,33	193.426,43	38.685,29	154.741,14
2011	667.683,43	502.396,61	165.286,82	33.057,36	132.229,46
2012	942.551,63	700.423,33	242.128,30	48.425,66	193.702,64
2013	881.995,63	733.713,20	148.282,43	29.656,49	118.625,94
2014	833.761,52	688.731,17	145.030,35	29.006,07	116.024,28

Franchise alanın son bir yılda elde ettiği net gelir (kâr) 116.024,28 olarak hesaplanmıştır. O hâlde, denkleştirme bedelinin hesaplanmasında bu tutar esas alınacaktır<sup>685</sup>.

684 Bu başlık altında yapılan hesaplama örneği, Adana 2. Asliye Ticaret Mahkemesi'nin 2015/2581 Esas numaralı dosyasına sunulan 26.06.2018 tarihinde bilirkişi raporundaki belirtilen rakamlar üzerinden yapılmıştır. Dava konusu uyuşmazlıkta taraflar arasında tek satıcılık ilişkisi bulunmasına karşın hesaplama açısından önemli bir farklılık olmayacağını düşündüğümüz için aralarında franchise ilişkisinin olduğu varsayımı üzerinden hareket edilecektir.

685 Hesaplamaya esas alınan bilirkişi raporunda bu gelirin ne kadarının eski müşterilerden elde edildiği yönünde bir tespate rastlanmamıştır. Ancak taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin yaklaşık 40 yıl

Bu aşamada ilk olarak müşteri kayma oranının tespit edilmesi gerekmektedir. Geçmiş yıllardaki tecrübeler dikkate alındığında 2010-2014 yılları arasında toplam satışlar sürekli artış göstermiştir. Ancak bunun yanında maliyetlerin de arttığı görülmektedir. Dolayısıyla bu veriler ışığında müşterilerin sürekli arttığı değil satım konusu emtianın üretim maliyetinin arttığı, bunun da toplam satışlara yansıdığı sonucuna varılabilir. O hâlde, franchise alanın net geliri üzerinden bir değerlendirme yaparsak 2010-2012 yılları arasında artış, 2012-2014 yılları arasında ise düşüş görülmüştür. Son üç yıllık tecrübe doğrultusunda, gelecek dönem için belirli miktarda müşterinin rakip işletmelere kayacağı varsayılabilir. Biz müşteri kayma oranını %10 olarak kabul edelim<sup>686</sup>.

1. yıl: 116.024,28 %90= 104.421,85 TL
2. yıl: 104.421,85 %90= 93.979,66 TL
3. yıl: 93.979,66 %90= 84.581,69 TL
4. yıl: 84.581,69 %90= 76.123,52 TL
5. yıl: 76.123,52 %90= 68.511,16 TL

Bu aşamada ulaşılan sonucun faiz indirimine tâbi tutulması gerekmektedir. Faiz oranının %9 olduğu varsayımında,

1. yıl 104.421,85 x 0,91743 = 95.799,73
  2. yıl 93.979,66 x 0,84167 = 79.099,86
  3. yıl 84.581,69 x 0,77218 = 65.312,28
  4. yıl 76.123,52 x 0,70842 = 53.927,42
  5. yıl 68.511,16 x 0,64993 = 44.527,45
- +
- 

sürdüğü belirtilmiştir. Dolayısıyla gelirin büyük çoğunluğunun franchise alan (somut olayda tek satıcı) tarafından kazandırılan müşterilerden elde edildiği düşünülebilir. Elimizde yeterli veri olmadığı için hesaplama yapılırken gelirin tamamının franchise alan tarafından kazandırılan yeni müşteriler sayesinde elde edildiği varsayımından hareket edilmiştir.

686 Hesaplamaya esas alınan bilirkişi raporunda müşteri kayma oranına ilişkin bir belirleme yapılmamıştır. Bu oran, ancak işletme ve muhasebe alanında uzman bir kişi tarafından doğru hesaplanabilir. Bu nedenle, burada farazi bir oran kabul edilmiştir.



336.666,74 TL (Ham karşılık)

Bu aşamada ulaşılan miktar hakkaniyet denetimine tâbi tutulur. Markanın çekim gücünün yüksek olması nedeniyle %30 ve franchise alanın sözleşmenin sona ermesinde tamamen kusursuz olmadığı gerekçesiyle ayrıca %20 indirim yapılması gerektiğini kabul edelim<sup>687</sup>. O hâlde, 336.666,74 TL olarak hesaplanan ham karşılığa %50 oranında bir hakkaniyet indirimi uygulanarak franchise alanın hak ettiği denkleştirme tutarının 168.333,37 TL olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Son olarak, bu tutarın üst sınırı aşmış olduğu değerlendirilmelidir. Yukarıda yaptığımız hesaplama sonucu üst sınırı 783.566,99 TL olarak tespit etmiştik. Bu durumda, hesaplanan tutar üst sınırı aşmadığı için 168.333,37 TL'nin tamamı franchise alana ödenir.

## **3.2. TALEBİN DAVA YOLUYLA İLERİ SÜRÜLMESİ**

### **3.2.1. Davanın Tarafları**

Denkleştirme talebinin ileri sürüldüğü davada kural olarak, franchise alan (acente/tek satıcı) davacı, franchise veren (müvekkil/sağlayıcı) ise davalı konumundadır. Ancak bazı istisnai durumlarda davanın taraflarında değişiklik söz konusu olabilmektedir. Meselâ, sözleşmenin franchise alanın ölümü sebebiyle sona ermesi hâlinde davacı konumunda franchise alanın mirasçıları olacaktır.

Öte yandan, franchise veren hakkında iflâs kararı verilmesi üzerine franchise alanın, denkleştirme alacağını masaya yazdırmak istemesi hâlinde masa, bu talebi kısmen veya tamamen reddedebilir ya da masa talebi kabul eder ancak alacaklılardan biri veya birkaçı

---

<sup>687</sup> Bilirkişi raporunda da davalının markasının tanınmış olması, davacının ise sözleşmenin sona ermesinde tamamen kusursuz olmaması gerekçesiyle aynı oranlarda indirim uygulanmıştır.

sıra cetveline itiraz<sup>688</sup> edebilir. Masanın talebi reddetmesi durumunda franchise alanın, iflâs masasına karşı kayıt kabul davası açması gerekir. Bu davayı franchise alan açar ancak husumeti franchise verene değil, iflâs masasına yöneltir<sup>689</sup> (İİK m. 235/2, c. 1). Masa denkleştirme alacağını kabul ettiği takdirde ise alacaklılardan birisi franchise alanın denkleştirme talebinin varlığına veya miktarına itiraz ederek kayıt silme davası açabilir (İİK m. 235/2, c. 2). Bu davada ise davacı itiraz eden alacaklı<sup>690</sup>, davalı ise franchise alan olacaktır<sup>691</sup>. Son olarak belirtelim ki, sıra cetveline itiraz (kayıt kabul ve kayıt silme) davalarında iflâs idaresinin vermiş olduğu kararlara maddî hukuk anlamında karşı çıkılmaktadır<sup>692</sup>. Yani normal bir davada olduğu gibi bu davalarda da hâkim, denkleştirme talebinin şartlarının oluşup oluşmadığına ve şayet franchise alana denkleştirme ödenmesi gerekiyorsa bunun miktarını tayin ederek maddî hukuka ilişkin bir karar vermektedir.

688 Sıra cetveline itirazın dava yoluyla ileri sürülmesi zorunludur (İİK m. 235/1). Öğretide ve uygulamada iflâs masasına karşı açılan sıra cetveline itiraz davalarına kayıt kabul davası (İİK m. 235/2, c. 1), alacaklının diğer bir alacaklıya karşı açtığı davaya ise kayıt silme davası (İİK m. 235/2, c. 2) denilmektedir. Bu hususta bkz. *Kuru*, El Kitabı, s. 1333, 1335; *Kuru*, İcra-İflâs, s. 457; *Deynekli*, Adnan / *Kısa*, Sedat, Hacizde ve İflâsta Sıra Cetveli, Turhan Kitabevi, 3. Bası, Ankara, 2005, s. 711, 719; *Sungurtekin Özkan (Pekcanitez/Atalay/Özkes)*, s. 450-451; *Arslan*, Ramazan / *Yılmaz*, Ejder / *Taşpınar Ayyavaz*, Sema / *Hanağası*, Emel, İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları, 5. Baskı, Ankara, 2019, s. 514; *Atalı*, Murat / *Ermenek*, İbrahim / *Erdoğan*, Ersin, İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019, s. 608; *Eroğlu*, Orhan, İflâsta Sıra Cetveline İtiraz Davası (İflâsta Kayıt Kabul Davası), TBB Dergisi, S. 144, 2019, s. 185; Yargıtay 11 HD, T. 08.02.1988, E. 1987/5894 – K. 1988/605; 19. HD, T. 13.10.2005, E. 2005/4431 – K. 2005/10001 ([www.kazanci.com.tr](http://www.kazanci.com.tr), Erişim: 21.12.2019).

689 *Gürdoğan*, Burhan, İflâs Hukuku Dersleri, Ajans-Türk Matbaası, Ankara, 1966, s. 138; *Deynekli/Kısa*, s. 713-714; *Eroğlu*, O., s. 190.

690 Alacaklının davayı açabilmesi için alacağının sıra cetveline kısmen de olsa yazılmış olması gerekmektedir. Diğer bir deyişle, alacağı sıra cetveline kabul edilmeyen bir alacaklının kayıt silme davasını açması mümkün değildir (*Kuru*, El Kitabı, s. 1335; *Atalay*, Özcan, İflâsta Sıra Cetvelinin Düzenlenmesi ve Yargı Yolu, Ankara Barosu Dergisi, S. 5, 1980, s. 570; *Deynekli/Kısa*, s. 713. Karş. *Üstündağ*, İflâs, s. 178).

691 *Gürdoğan*, İflâs, s. 138; *Deynekli/Kısa*, s. 713-714.

692 *Belgesay*, Mustafa Reşit, İcra ve İflâs Kanunu Şerhi İkinci Bölüm, Şaka Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1950, s. 227; *Ansay*, S. Ş., s. 289; *Kuru*, El Kitabı, s. 1330; *Üstündağ*, İflâs, s. 178; *Sungurtekin Özkan (Pekcanitez/Atalay/Özkes)*, s. 451; *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayyavaz/Hanağası*, İcra-İflâs, s. 514; *Eroğlu*, O., s. 185-186, 196, 207.

### 3.2.2. Talebin Ticarî Davaya Vücut Vermesi ve Bunun Usûl Hukuku Bakımından Sonuçları

#### 3.2.2.1. Genel Olarak

Ticarî ve sınıai faaliyet alanlarının kendine özgü yapısının ve kurallarının bulunması, bunlardan doğan hukukî uyumsuzlukların genellikle uzman kişiler tarafından, seri bir şekilde çözülmesini gerekli kılmaktadır<sup>693</sup>. Bu ihtiyaca cevaben, ticarî hayatta uzmanlık gerektiren uyumsuzluklar, ticarî olarak nitelendirilmekte ve bu sayede söz konusu uyumsuzlukların uzman mahkemeler tarafından kısa bir sürede çözülmesi hedeflenmektedir<sup>694</sup>.

TTK m. 4’de hangi tür uyumsuzlukların ticarî dava olarak nitelendirileceği belirtilmiştir. Bu kapsamda, TTK’da düzenlenen hususlardan doğan hukuk davalarının, tarafların tacir olup olmadıklarına bakılmaksızın ticarî davaya vücut vereceği öngörülmüştür (TTK m. 4/1-a). Öğretide bu davalar, mutlak ticarî dava olarak adlandırılmaktadır<sup>695</sup>.

693 *Arkan*, İşletme, s. 105; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 123.

694 *Karahan*, s. 69; *Bozer/Göle*, s. 147.

695 *Gürdoğan*, Burhan, Ticari Usul Hukuku, AÜHFHD, C. 13, S. 1, 1956, s. 173 vd.; *Karayalçın*, İşletme, s. 249 vd.; *Poroy/Yasaman*, s. 111 vd.; *Mimaroğlu*, İşletme, s. 138-140; *Baştuğ/Erdem*, s. 54-56; *Arkan*, İşletme, s. 107 vd.; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 127 vd.; *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 66 vd.; *Karahan*, s. 80; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 71; *Bozer/Göle*, s. 147 vd.; *Kuru*, Baki, Medenî Usul Hukuku Ders Kitabı, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2019, s. 48-49; *Yılmaz*, Ejder, Hukuk Muhakemeleri Kanunu Şerhi, Cilt 1, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2017, s. 60 vd.; *Akkan*, Mine, Pekcanitez Usûl Medeni Usûl Hukuku, Cilt I, On İki Levha Yayıncılık, 15. Bası, İstanbul, 2017, s. 160; *Pekcanitez*, Hakan / *Atalay*, Oğuz / *Özekes*, Muhammet, Medenî Usûl Hukuku Ders Kitabı, On İki Levha Yayıncılık, 7. Bası, İstanbul, 2019, s. 40-41; *Görgün*, Şanal / *Börü*, Levent / *Toraman*, Barış / *Kodakoğlu*, Mehmet, Medenî Usûl Hukuku, Yetkin Yayınları, 8. Baskı, Ankara, 2019, s. 82-84; *Arslan*, Ramazan / *Yılmaz*, Ejder / *Taşpınar Ayyaz*, Sema / *Hanağası*, Emel, Medenî Usul Hukuku, Yetkin Yayınları, 5. Baskı, Ankara, 2019, s. 197-198; *Deliduman*, Seyithan / *Oruç*, Yakup, Ticari Davalar, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’nu Beklerken (10-11-12 Mayıs 2012), MÜHF-HAD, C. 18, S. 2, Özel Sayı, 2012, s. 103; *Börü*, Levent / *Koçyiğit*, İlker, Ticari Dava, Turhan Kitabevi, Ankara, 2013, s. 9 vd.; *Şener*, İşletme, s. 120 vd.; *Tanrıver*, Süha, Medenî Usûl Hukuku, Cilt I, Yetkin Yayınları, 2. Bası, Ankara, 2018, s. 153 vd.; *Budak*, Ali Cem / *Karaaslan*, Varol, Medenî Usul Hukuku, Adalet Yayınevi, 3. Baskı, Ankara, 2019, s. 44-45, N. 10; *Ekmekçi/Özekes/Atalı/Seven*, s. 291 vd.

TTK m. 4'e göre, her iki tarafın da ticarî işletmesiyle alâkalı hususlardan kaynaklanan davalar da ticarî dava sayılmıştır (TTK m. 4/1). Ayrıca TTK'da, en az bir tarafın ticarî işletmesiyle alâkalı olmak koşuluyla havale, vedia ve fikir ve sanat eserlerine ilişkin haklardan kaynaklanan davaların da ticarî davaya vücut vereceği öngörülmüştür (TTK m. 4/1, son cümle). Bu davalar ise öğretilerde nisbî ticarî dava olarak anılmaktadır<sup>696</sup>.

Bu bağlamda, Türk Ticaret Kanunu m. 122'de düzenlendiği için denkleştirme talep hakkından kaynaklanan hukukî dava, mutlak ticarî dava olarak nitelendirilecektir. Denkleştirme talebinin ticarî davaya vücut vermesinin birtakım usûlî sonuçları bulunmaktadır. Şimdi bu sonuçları ayrıntılı şekilde ele alacağız.

### 3.2.2.2. Dava Şartı Arabuluculuk

#### 3.2.2.2.1. Arabuluculuk Kavramı

Yargının yavaş işlemesi, iş yükünün giderek artması ve yargılama masraflarının yüksek olması gibi sorunların giderilmesi amacıyla ülkemizde, alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin yaygınlaştırılması hukuk politikası olarak benimsenmiştir<sup>697</sup>. Bu politikanın belirlenmesinde, Avrupa Birliği tarafından bu alanda yapılan çalışmaların da

696 *Gürdoğan*, Ticarî Usul, s. 176 vd.; *Karayalçın*, İşletme, s. 255 vd.; *Mimaroğlu*, İşletme, s. 138; *Baştuğ/Erdem*, s. 56; *Arkan*, İşletme, s. 115 vd.; *Kaya (Ülgen/Helvaci/Nomer Ertan)*, s. 136 vd.; *Ayhan/Çağlar/ Özdamar*, s. 76-78; *Karahan*, s. 81-82; *Bilgili/Demirkapı*, İşletme, s. 73-74; *Bozer/Göle*, s. 150-151; *Kuru*, Usul Ders Kitabı, s. 49; *Yılmaz*, Cilt 1, s. 75 vd.; *Akkan*, s. 160 vd.; *Pekcanitez/Atalay/Özkes*, s. 41-42; *Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu*, s. 84; *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayyaz/Hanağası*, Usul, s. 198; *Deliduman/Oruç*, s. 106; *Börü/Koçyiğit*, s. 24 vd.; *Şener*, İşletme, s. 131 vd.; *Tanrıver*, Medenî Usûl, s. 157-158; *Budak/Karaaslan*, s. 44, N. 10; *Ekmekçi/Özkes/Atalı/Seven*, s. 300-302. Ayrıca bkz. Yargıtay HGK, T. 09.03.2016, E. 2014/13-1023 – K. 2016/294 ([www.kazanci.com](http://www.kazanci.com), Erişim: 17.12.2019). KARAYALÇIN, en az bir tarafın ticarî işletmesiyle alâkalı olmak koşuluyla havale, vedia ve fikir ve sanat eserlerine ilişkin haklardan kaynaklanan davaları mutlak ticarî dava sınıfına dâhil etmektedir (*Karayalçın*, İşletme, s. 250). MİMAROĞLU ise bunları mutlak ticarî davanın istisnası olarak kabul etmektedir (*Mimaroğlu*, İşletme, s. 140).

697 *Özbek*, Mustafa Serdar, Alternatif Uyuşmazlık Çözümü, 2. Cilt, Yetkin Yayınları, 4. Baskı, Ankara, 2016, s. 809 vd.; *Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu*, s. 806.

etkisi olmuştur<sup>698</sup>. Bu kapsamda, özel hukuk ilişkilerinde uygulanmak üzere 07.06.2012 Tarihli ve 6325 Sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu (HUAK) yürürlüğe girmiştir.

Arabuluculuk kavramı, HUAK m. 2/1-b bendinde “*Sistemik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, tarafların çözüm üretmediklerinin ortaya çıkması hâlinde çözüm önerisi de getirebilen, uzmanlık eğitimi almış olan tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla ve ihtiyarî olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemi*” olarak tanımlanmaktadır.

Arabuluculuk, kural olarak ihtiyarî bir uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak öngörülmüştür<sup>699</sup>. Ancak HUAK, arabuluculuk yönteminin uygulanmasını teşvike yönelik düzenlemelerin yetersiz olduğu gerekçesi ile öğretide eleştirilmiştir<sup>700</sup>. Kanun koyucu bu eksiliğin giderilmesi amacıyla ilk olarak iş yükünün fazla olması<sup>701</sup>, davaların ortalama görülme sürelerinin uzunluğu<sup>702</sup> ve arabuluculuğun ihtiyarî olduğu uygulanma süreci içerisinde arabulucuya götürülen uyuşmazlıklardan %89’unun iş uyuşmazlığı

698 **Özbek**, s. 820 vd.; **Özdemir**, Semih Sırrı, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Tasarısı: İngiltere’deki Düzenlemeler İle Karşılaştırmalı Bir İnceleme, HHFD, C. 2, S. 1, s. 56.

699 **Ekmekçi/Özkes/Atalı/Seven**, s. 28; **Okur**, Zeki, Bireysel İş Uyuşmazlıklarında Dava Şartı Olarak Arabuluculuk, Karahan Kitabevi, 2. Baskı, Adana, 2019, s. 15; **Ayhan/Çağlar/Özdamar**, s. 79.

700 ÖZDEMİR, uyuşmazlığın taraflarına yönelik yaptırımlarla desteklenen ayrıntılı bir teşvik programının eksik olduğunu ve hâkimin, tarafları arabuluculuğa yönlendirme sorumluluğunun açıkça tarif edilmemesini haklı olarak eleştirmiştir. Oysa İngiltere’de hem hâkimlerin bu yönde bir teşvik sorumluluğu bulunduğu hem de alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine mâkul olmayan gerekçelerle karşı çıkan taraflara usûl hukukuna ilişkin birtakım yaptırımlar uygulanarak güçlü bir teşvik sistemi oluşturulduğu ifade edilmektedir (**Özdemir**, S. S., Arabuluculuk, s. 60).

701 Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğü verilerine göre, 2016 yılı sonu itibarıyla ilk derece mahkemelerindeki 3 milyon 525 bin civarındaki hukuk uyuşmazlığının yaklaşık %15’i, Yargıtay’dan alınan istatistik verilerine göre ise 2016 yılında bakılan 780 bin civarındaki hukuk uyuşmazlığının yaklaşık %30’u iş hukukundan kaynaklanmaktadır Bu hususta bkz. 7036 Sayılı Kanun’un Genel Gerekçesi (<https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem26/yil01/ss491.pdf>, Erişim: 25.12.2019).

702 Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğü verilerine göre, iş davalarının yıllık ortalama görülme süresi 2010 yılında 466, 2011 yılında 488, 2012 yılında 483, 2013 yılında 381, 2014 yılında 417, 2015 yılında 431, 2016 yılında 434 gün olarak tespit edilmiştir (7036 Sayılı Kanun’un Genel Gerekçesi).

olduğu ve bunların da yaklaşık %93'ünün anlaşmayla sonuçlandığı gibi olgular nedeniyle iş hukukundan kaynaklanan uyuşmazlıklarda arabuluculuğu dava şartı hâline getirmiştir<sup>703</sup>.

Daha sonra Kanun koyucu tarafından, 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren yaklaşık bir yıllık uygulama sürecinde dava şartı olarak arabuluculuk kurumunun sağladığı başarı ve yarar dikkate alınarak bu kurumun uygulama alanına ticarî uyuşmazlıklar da dâhil edilmek istenmiştir<sup>704</sup>. Bu gerekçeyle, 06.12.2018 tarihli ve 7155 Sayılı Abonelik Sözleşmesinden Kaynaklanan Para Alacaklarına İlişkin Takibin Başlatılması Usulü Hakkında Kanun'un 20. maddesi uyarınca TTK'ya m. 5'ten sonra gelmek üzere 5/A maddesi eklenmiştir. Ayrıca yine 7155 Sayılı Kanun ile HUAK'a 18/A maddesi eklenerek dava şartı arabuluculuğa ilişkin genel esaslar kabul edilmiştir (7155 Sayılı Kanun m. 23). Böylece zorunlu arabuluculuk kurumu, 01.01.2019 tarihinden itibaren ticarî davalarda da uygulama alanı bulmaktadır (7155 Sayılı Kanun m. 26/1-a).

### 3.2.2.2.2. Denkleştirme Talebi Açısından Dava Şartı Arabuluculuk

TTK m. 5/A'nın 1. fıkrası uyarınca ticarî davalardan<sup>705</sup>, *konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartı*” olarak öngörülmüştür<sup>706</sup>. İkinci fıkrada ise arabulucuya uyuşmazlığı, görevlendirildiği tarihten itibaren 6 hafta içerisinde sonuçlandırma

703 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu Genel Gerekçesi.

704 06.12.2018 Tarih ve 7155 Sayılı Abonelik Sözleşmesinden Kaynaklanan Para Alacaklarına İlişkin Takibin Başlatılması Usulü Hakkında Kanun'un Genel Gerekçesi (<https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem27/yil01/ss16.pdf>, Erişim: 25.12.2019).

705 Ticarî davalar ile ilgili genel açıklamalar için bkz. yukarı §3, 2.2.

706 “Maddeyle, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununun 4 üncü maddesinde belirtilen davalardan, konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında dava açılmadan önce arabulucuya başvurma zorunluluğu getirilerek bu uyuşmazlıkların temelinden, çok daha kısa süre içinde, daha az masrafla ve tarafların iradelerine uygun bir şekilde çözülmesi amaçlanmaktadır” (7155 Sayılı Kanun m. 20 gerekçesi).

mecburiyeti getirilmiş, ancak zorunlu hâllerde bu sürenin arabulucu tarafından 2 hafta daha uzatılabileceği kabul edilmiştir<sup>707</sup> (TTK m. 5/A/2).

Görüldüğü üzere TTK'da yalnızca zorunlu arabuluculuğun kapsamı ve azami süresi belirlenmiş olup bu iki husus dışında kalan konularda HUAK'ın dava şartı arabuluculuğa ilişkin m. 18/A hükmü, burada da bir hüküm yoksa HUAK'ın genel hükümleri tatbik edilecektir (HUAK m. 18/A/20).

TTK m. 5/A/1 hükmüne göre, arabuluculuğun dava şartı olarak kabul edilebilmesi için iki şartın birlikte gerçekleşmiş olması gerekmektedir. Bunlar, uyuşmazlığın ticarî davaya vücut vermesi ve dava konusunun bir para alacağı veya tazminat talebi olması şartlarıdır. Ancak öğretide öne sürülen bir görüşe göre dava şartı arabuluculuğa ilişkin hükümlerin uygulanabilmesi için açılan davanın tespit davası değil eda davası niteliğinde olması gerekmektedir<sup>708</sup>. Aksi yöndeki diğer görüş ise tespit davalarından önce arabuluculuğa başvurulmasının dava şartı olduğunu savunmaktadır<sup>709</sup>. Yukarıda denkleştirme talebinin hem bir para alacağı olduğundan hem de ticarî davaya vücut verdiğinden bahsetmiştik.

---

707 HUAK m. 18/A/9 hükmünde ise arabulucunun, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren üç hafta içinde sonuçlandıracağı, zorunlu hâllerde ise süreyi en fazla bir hafta daha uzatılabileceği düzenlenmiştir. Dolayısıyla kanun koyucu, ticarî davalarda daha uzun bir süre öngörerek genel kuraldan ayrılmıştır. Kanımızca bu ayrık düzenlemenin sebebi, ticarî uyuşmazlıkların kendine özgü, girift bir yapıya sahip olması ve bu yüzden tarafların uzlaşmasının zaman alacağı düşüncesine dayandırılabilir.

708 **Yardım**, M. Ertan, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuğa Başvuru, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk (Ed. Ceyda Süral Efeçinar & Mehmet Ertan Yardım), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2019, s. 99-100; **Doğu**, Hicret / **Doğu**, Hakkı Mert, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk ve Uygulanabilirliği, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 8, S. 32, Prof. Dr. Ali Necip Ortan'a Armağan 2. Cilt, 2019, s. 2246. Aynı yönde bkz. İstanbul BAM 14. HD, T. 21.03.2019, E. 2019/521 – K. 2019/423; İstanbul BAM 16. HD, T. 08.11.2019, E. 2019/2520 E. – K. 2019/2418 ([www.kazanci.com](http://www.kazanci.com), Erişim: 05.01.2020).

709 **Koçyiğit**, İlker / **Bulur**, Alper, Ticari Uyuşmazlıklarda Dava Şartı Arabuluculuk, Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanlığı, 2019, s. 140-142; **Paslı**, Ali, Ticari Uyuşmazlıkların Arabuluculuk Faaliyetine Elverişliliği, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk (Ed. Ceyda Süral Efeçinar & Mehmet Ertan Yardım), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2019, s. 22; **Budak**, Ali Cem, Ticarî Davalarda Dava Şartı Olarak Arabuluculuk, MİHDER, C. 15, S. 42, 2019/1, s. 33.

Dolayısıyla denkleştirme talebine ilişkin davanın açılmasından önce arabulucuya başvurulması kural olarak dava şartıdır<sup>710</sup>.

Franchise alan tarafından arabulucuya başvurulmadan dava açılması veya arabuluculuk aşamasında anlaşamadığına dair son tutanağın dava dilekçesine eklenmemesi hâlinde hâkim, son tutanağın mahkemeye sunulması için bir haftalık kesin süre verir. Bu süre zarfında tutanak mahkemeye sunulmazsa dava usûlden reddedilir. Hâkim, davanın arabulucuya başvurulmadan açıldığını anladığı takdirde ise davayı süre dahi vermeden dava şartı yokluğundan reddeder (HUAK m. 18/A/2).

HUAK m. 18/A/18. fıkrasında, taraflar arasında tahkim sözleşmesinin bulunduğu hâllerde dava şartı arabuluculuğa ilişkin hükümlerin uygulanmayacağı düzenlenmiştir. Dolayısıyla franchise sözleşmesinde tahkim şartının yer aldığı veya taraflar arasında ayrı bir tahkim sözleşmesinin yapıldığı durumlarda tahkime gidilmeden önce arabulucuya başvurmak zorunlu değildir. Ancak taraflardan biri tahkim sözleşmesinin varlığına rağmen uyuşmazlığı doğrudan devlet yargısına taşır ve karşı taraf tahkime ilişkin ilk itirazını (HMK m. 116/1-b) ileri sürmezse ne olacağı açık değildir. Madde metnine göre, zorunlu arabuluculuğun uygulanmaması için tarafların tahkime başvurmaları aranmamış, yalnızca sözleşme yapılmasının yeterli olacağı öngörülmüştür. Bundan dolayı, taraflar arasında tahkim anlaşmasının bulunması hâlinde uyuşmazlık tahkime gidilmeden devlet yargısına taşınsa dahi dava şartı arabuluculuk hükümlerinin uygulanmayacağı savunulabilir<sup>711</sup>. Bu durumda davalının tahkim itirazında bulunmaması hâlinde mahkeme, davaya bakmaya devam etmeli, arabuluculuğa başvurulmadığı gerekçesiyle davayı usûlden reddedememelidir<sup>712</sup>.

710 Aynı yönde bkz. *Ekmekçi/Özkes/Atalı/Seven*, s. 306, 317-318; *Cantürk*, s. 149; *Gündoğdu/Cantürk*, s. 1518.

711 Aynı yönde bkz. *Ayhan/Çağlar/Özdamar*, s. 82, dn. 131. Aksi yönde bkz. *Koçyiğit/Bulur*, s. 65.

712 Oysa uygulamada bidâyet mahkemeleri, önlerine gelen ticarî uyuşmazlıklarda zorunlu arabuluculuğa geniş bir tatbikat alanı tanıma eğilimindedir (*Budak*, MİHDER, s. 32 vd). Hatta daha önce sigortacılık tahkimine başvuru bir uyuşmazlıkta bile mahkeme, arabuluculuğa başvurulmadığı gerekçesiyle



Franchise veren in iflâsı hâlinde franchise alanın iflâs masasına karşı açacağı kayıt kabul davası ile diğ er alacaklılardan birinin franchise alana karşı açacağı kayıt silme davasının da zorunlu arabuluculuk hükümleri çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Öğretide bir görüşe göre sıra cetveline ilişkin kayıt davalarında da tarafların arabulucuya başvurmaları mecburîdir<sup>713</sup>. Ancak kanımızca kayıt kabul ve kayıt silme davalarını ayrı ele almak gerekir. Kayıt kabul davası esasen bir eda davası niteliğinde olup<sup>714</sup>, kanımızca franchise alan ile iflâs masasını temsilen iflâs idaresinin denkleştirme talebi üzerinde uzlaşmaları mümkündür. Bu sebeple, kayıt kabul davalarında arabuluculuğa başvurmanın dava şartı olduğu savunulabilir. Oysa kayıt silme davası bir çeşit tespit davası olduğu için<sup>715</sup> yukarıda da ifade ettiğimiz gibi zorunlu arabuluculuk kapsamında olup olmadığı öğretide ve uygulamada tartışmalıdır. Ancak tespit davaları açısından arabuluculuk dava şartı kabul edilsin ya da edilmesin, kayıt silme davasında arabuluculuğa gidilmesi mümkün değildir. Çünkü denkleştirme talebi üzerinde ancak franchise alan ve iflâs idaresi serbestçe tasarruf edebilir, bir başka alacaklının bu talep üzerinde tasarruf yetkisi bulunmamaktadır.

### 3.2.2.3. Görevli ve Yetkili Mahkeme

#### 3.2.2.3.1. Görevli Mahkeme

Denkleştirme talebine ilişkin davanın ticarî nitelikte olması, görevli ve yetkili mahkemenin tespitinde de önem arz etmektedir. Nitekim TTK m. 5/1’de aksine hüküm

---

davayı usûlden reddetmiştir ( İstanbul 9. Asliye Ticaret Mahkemesi, T. 05.03.2019, E. 2019/70 – K. 2019/310. Karar için bkz. *Budak*, MİHDER, s. 36). Oysa istisnai bir düzenleme olduğu için zorunlu arabuluculuğun kapsamını belirleyen hükümlerin dar yorumlanması gerektiği kanaatindeyiz.

713 *Paslı*, s. 22.

714 *Kuru*, El Kitabı, s. 1333; *Atalay*, s. 568; *Sungurtekin Özkan (Pekcanitez/Atalay/Özkes)*, s. 451; *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayvaz/Hanağası*, İcra-İflâs, s. 515; *Eroğlu*, O., s. 205.

715 *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayvaz/Hanağası*, İcra-İflâs, s. 515. Zira kayıt silme davasında bir alacaklı tarafından başka bir alacaklının iflâs idaresi tarafından kabul edilen alacağının varlığına, miktarına veya sırasına itiraz edilmektedir. Yani davacının bir alacak talebi söz konusu olmayıp, mahkemeden davalının alacağının olmadığı veya belirtilenden daha az olduğunun tespitini istemektedir.

bulunmadıkça, tüm ticarî davaların ve ticarî nitelikteki çekişmesiz yargı işlerinin asliye ticaret mahkemesinde görüleceği düzenlenmiştir. Dolayısıyla denkleştirme talebine ilişkin davada görevli mahkeme asliye ticaret mahkemesidir. Ancak davanın açılması gereken yargı çevresinde asliye ticaret mahkemesi bulunmadığı takdirde dava, asliye hukuk mahkemesinde görülür (TTK m. 5/4).

26.09.2004 tarihli ve 5235 Sayılı Adlî Yargı İlk Derece Mahkemeleri ile Bölge Adliye Mahkemelerinin Kuruluş, Görev ve Yetkileri Hakkında Kanun uyarınca asliye ticaret mahkemelerinde yargılama faaliyeti kural olarak heyet olarak yürütülür (m. 5/3). Ancak konusu parayla ölçülebilen uyuşmazlıklarda dava değeri 500.000 TL'nin altında olan dava ve işler, mahkeme hâkimlerinden biri tarafından görülüp karara bağlanır. Franchise alan, denkleştirme alacağına ilişkin davasını belirsiz alacak davası veya kısmî dava yoluyla açtığı takdirde, talep ettiği tutar 500.000 TL'nin altında kalıyorsa, dava tek hâkim tarafından görülecektir. Ancak dosya, hesaplanmak üzere uzman bilirkişiye gönderilir ve bilirkişi yaptığı hesaplamada denkleştirme miktarının 500.000 TL'nin üzerinde olduğuna kanaat getirirse, franchise alan belirsiz alacak davası açtıysa bedel artırım dilekçesiyle, kısmî dava açmışsa ıslah yoluyla dava değerini arttırabilir. Bu durumda dava değeri, 500.000 TL'yi aşarsa artık bu andan itibaren davaya heyet olarak bakılır<sup>716</sup>.

---

716 “Eldeki davada asıl dava ve birleşen dava ile ıslahla arttırılan miktarlar da göz önüne alındığında yargılama aşamasında 5235 sayılı yasanın 5.maddesinde belirtilen 300.000,- TL lik sınırı aşıldığından davaya bakma ve sonuçlandırma görevi İstanbul 9.Asliye Ticaret Mahkemesi'nin Heyet'ine ait olmasına rağmen uyuşmazlığın tek hakimle çözümlenerek karara bağlanması usul ve yasaya aykırı olduğundan sair istinaf sebepleri incelenmeksizin, kamu düzenine ilişkin olmakla re'sen incelenerek İstanbul 9.Asliye Ticaret Mahkemesi'nin 2017/120 esas 2017/113 karar sayılı tek hakim hükmünün kaldırılmasına dosyanın dava HEYETÇE görülmek üzere kararı veren mahkemeye gönderilmesine karar verilmiştir.” İstanbul BAM 12. HD, T. 06.04.2017, E. 2017/120 – K. 2017/113, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 28.12.2019).

### 3.2.2.3.2. Yetkili Mahkeme

Denkleştirme alacağına ilişkin davanın açılacağı yetkili mahkemeye ilişkin özel bir düzenleme bulunmamaktadır. Bu nedenle yetkili mahkeme, usûl kurallarına ilişkin genel hükümlere göre tespit edilecektir.

Mahkemelerin yetkisine ilişkin kurallar, genel olarak 12.01.2011 tarihli ve 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nda düzenlenmiştir (m. 6 vd.). Öğretide bu kurallar, genel yetki kuralı ve özel yetki kuralları olmak üzere iki ayrı kategoride ele alınmaktadır. HMK'ya göre tüm davalar için genel yetkili mahkeme, aksine hüküm bulunmadıkça, davalının davanın açıldığı tarihteki yerleşim yeri mahkemesidir (m. 6). O hâlde bu dava, franchise verenin davanın açıldığı andaki yerleşim yeri mahkemesinde açılabilecektir.

Diğer taraftan, kanun koyucu birtakım özel yetki kuralları da öngörmüştür. Bunlardan bir kısmı genel kuralı bertaraf eden (*kesin yetki*), diğerleri ise genel kuralın yanında tâlî nitelik taşıyan (*kesin olmayan/seçimlik yetki*) kurallardır<sup>717</sup>. HMK'ya göre, bir yetki kuralının kesin olmaması yani seçimlik olması esastır. Dolayısıyla, kanunda bir kuralın kesin olduğu açıkça belirtilmemişse bu, kesin olmayan bir yetki kuralıdır<sup>718</sup>.

717 **Postacıoğlu**, İlhan E., Medeni Usul Hukuku Dersleri, Sulhi Garan Matbaası, 6. Bası, İstanbul, 1975, s. 152-153; **Bilge**, Necip / **Önen**, Ergun, Medenî Yargılama Hukuku Dersleri, Sevinç Matbaası, 3. Baskı, Ankara, 1978, s. 179, 186; **Berkin**, Necmeddin M., Medenî Usul Hukuku Esasları, Hamle Matbaası, İstanbul, 1969, s. 77-82; **Önen**, Ergun, Medeni Yargılama Hukuku, Sevinç Matbaası, Ankara, 1979, s. 36; **Kuru**, Baki, Hukuk Muhakemeleri Usulü Cilt I, Demir Demir Yayıncılık, 6. Baskı, İstanbul, 2001, s. 432; **Kuru**, Usul Ders Kitabı, s. 65; **Alangoya**, H. Yavuz / **Yıldırım**, M. Kâmil/ **Deren-Yıldırım**, Nevhis, Medenî Usul Hukuku Esasları, Beta Yayıncılık, 8. Tıpkı Bası, İstanbul, 2011, s. 83; **Pekcanitez/Atalay/Özeker**, s. 71; **Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu**, s. 155; **Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayvaz/Hanağası**, Usul, s. 210, 215-216; **Karlı**, Abdurrahim, Medeni Muhakeme Hukuku, Alternatif Yayıncılık, 4. Baskı, İstanbul, 2014, s. 218; **Tanriver**, Medenî Usûl, s. 235; **Atalı**, Murat / **Ermenek**, İbrahim / **Erdoğan**, Ersin, Medenî Usûl Hukuku, Yetkin Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2019, s. 170-171; **Karademir Aydemir**, Dilek, Medeni Usul Hukukunda Mahkemelerin Yetkisi, Adalet Yayınevi, 2. Baskı, Ankara, 2019, s. 96; **Albayrak**, Hakan / **Mavzer**, Tahsin, Haksız Fiilden Doğan Davalarda Ortak Yetkili Mahkeme Sorunu, SÜHFD, C. 27, S. 2, 2019, s. 282-283.

718 **Kuru**, Muhakeme C.1, s. 432; **Kuru**, Usul Ders Kitabı, s. 65; **Pekcanitez/Atalay/Özeker**, s. 73; **Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu**, s. 156; **Akkan**, s. 279; **Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayvaz/Hanağası**, Usul, s. 215; **Karlı**, s. 218; **Tanriver**, Usûl, s. 235, 247; **Albayrak/ Mavzer**, s. 283.

HMK'da öngörülen diğer bir yetki kuralı da 10. maddede düzenlenmiştir. Anılan hüküm uyarınca, sözleşmeden kaynaklanan davaların ifa yeri mahkemesinde de açılacakları kabul edilmiştir (HMK m. 10). Bu durumda denkleştirme talebinin sözleşmeden doğan bir alacak hakkı olması, anılan hükmün uygulanmasını mümkün kılmaktadır. Ancak öncelikle franchise verenin franchise alana denkleştirme ödeme borcunun ifa yerini tespit etmek gerekmektedir. Denkleştirme talebi bir para alacağı olduğundan ifa yeri, sözleşmede aksine bir hüküm bulunmadıkça, alacaklının yani franchise alanın ödeme tarihindeki yerleşim yeridir (TBK m. 89/1). Dolayısıyla, denkleştirme talebine ilişkin dava, sözleşmede aksi kararlaştırılmadıkça, franchise alanın yerleşim yeri mahkemesinde de açılabilir.

Denkleştirme alacağının iflâs idaresi tarafından sıra cetveline kabul edilmemesi durumunda franchise alanın masaya karşı açacağı kayıt kabul davasında ise kesin yetki kuralı söz konusudur. Aynı şekilde, franchise alanın iflâs idaresi tarafından kabul edilen denkleştirme alacağına ilişkin diğer alacaklıların açacağı kayıt silme davasında da kesin yetki kuralı bulunmaktadır<sup>719</sup>. Her iki dava için de franchise veren hakkında iflâs kararı veren mahkemenin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemelerinden birisi yetkilidir<sup>720</sup> (İİK m. 235/1, c. 1). İflâs davasında ise, borçlunun yani franchise verenin muamele merkezinin bulunduğu yer mahkemesi yetkilidir (İİK m. 154/3). Dolayısıyla, sıra cetveline itiraz davaları, franchise verenin muamele merkezinin bulunduğu yerde bulunan asliye ticaret mahkemelerinden birinde açılmalıdır.

---

719 *Kuru*, El Kitabı, s. 1331.

720 ÜSTÜNDAĞ'a göre, olması gereken hukuk açısından sıra cetveline itiraz davalarının doğrudan iflâs kararı veren mahkemede açılması uygulamada duyulan ihtiyaçlara daha uygun düşmektedir (*Üstündağ*, İflâs, s. 179).

Taraflar bazı durumlarda aralarında bir yetki sözleşmesi<sup>721</sup> akdederek kanunen öngörülen yetki kurallarını bertaraf edebilir veya alternatif bir yetki kuralı öngörebilirler<sup>722</sup>. Böylece aralarında bir uyuşmazlığın ortaya çıkması hâlinde taraflar, yetkili yargı yerini kendi menfaatlerine uygun olacak şekilde belirleyebilirler. Ancak kanun koyucu, yetki sözleşmesi yapabilmeyi belirli şartlarla sınırlandırmıştır. Yetki sözleşmesinin geçerli olabilmesi için ya tacirler arasında ya kamu tüzel kişileri arasında ya da tacir ile kamu tüzel kişisi arasında akdedilmiş olması, tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri bir konu olması, uyuşmazlıkla ilgili kesin yetki kuralının bulunmaması, sözleşmenin yazılı şekilde yapılması, uyuşmazlığın belirli veya belirlenebilir olması ve yetkili kılınan yargı yerinin veya yerlerinin gösterilmesi gerekmektedir (HMK m. 17-18).

Franchise alan ile franchise verenin her ikisi de tacir oldukları için HMK'nın 17 ve 18. maddelerinde öngörülen şartlar çerçevesinde bir veya birden çok mahkemeyi yetkili kılabilirler. Bunun için taraflar, aralarında ayrı bir yetki sözleşmesi yapabilir veya çerçeve sözleşme niteliğinde olan franchise sözleşmesine yetki şartı koyabilirler<sup>723</sup>. Taraflar

721 Yetki sözleşmesi “*Tacirlerle tacirlerin, tacirlerle kamu tüzel kişilerinin ve kamu tüzel kişilerinin kendi aralarında, üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri (sulh olmak suretiyle sona erdirebilecekleri) hukukî ilişkilerden kaynaklanmış ya da ileride kaynaklanabilecek olan hukukî uyuşmazlıklarla ilgili olarak açılacak davalar bağlamında, kanunen yetkili konumda bulunan, genel ve özel (diğer) yetkili mahkemelerin yetkisinin devam etmesi kaydıyla, kanunen yetkili olmayan bir yargı yerini yetkili hale getirmek; yani, alternatif bir yetki kuralı yaratmak yahut kanunen yetkili konumda bulunan genel ve özel yetkili mahkemelerin yetkisini tümüyle ortadan kaldırıp; salt kararlaştırılmış olan yer mahkemesini yetkili kılmak amacıyla yapmış oldukları sözleşme*” olarak tanımlanmaktadır (**Tanrıver**, Süha, Hukuk Muhakemeleri Kanunu Bağlamında Akdedilen Yetki Sözleşmeleri Üzerine Bazı Düşünceler, DEÜHFD, C. 16, Özel Sayı, Prof. Dr. Hakan Pekcanitez'e Armağan, 2014, s. 459; **Tanrıver**, Medenî Usûl, s. 248). Ayrıca bkz. **Kuru**, Muhakeme C. 1, s. 555; **Kuru**, Usul Ders Kitabı, s. 71; **Pekcanitez/Atalay/Özkes**, s. 78; **Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu**, s. 178; **Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayyavaz/Hanağası**, Usul, s. 228; **Börü/Koçyiğit**, s. 516; **Akkan**, s. 304; **Karademir Aydemir**, s. 42.

722 **Kuru**, Usul Ders Kitabı, s. 73; **Pekcanitez/Atalay/Özkes**, s. 81; **Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu**, s. 181; **Bolayır**, Nur, Yeni HMK'ya Göre Yetki Sözleşmeleri, İBD, C. 85, S. 5, 2011, s. 143; **Aşık**, İbrahim, Hukuk Muhakemeleri Kanunu'na Göre Yetki Sözleşmeleri, TBB Dergisi, S. 97, 2011, s. 39; **Belgin Güneş**, Derya, Yetki Sözleşmeleri, İBD, C. 86, S. 5, 2012, s. 212; **Karlı**, s. 224; **Akkan**, s. 316-318; **Tanrıver**, Yetki Sözleşmeleri, s. 466; **Tanrıver**, Usûl, s. 254-255; **Budak/Karaaslan**, s. 57, N. 44-45; **Atalı/Ermenek/Erdoğan**, Usûl, s. 192; **Karademir Aydemir**, s. 47, 108.

723 Öğretide tarafların ayrı sözleşme yapmalarına gerek olmaksızın aralarındaki sözleşmeye yetki şartı koyabilmelerinin de mümkün olduğu kabul edilmektedir. Bu hususta bkz. **Kuru**, Muhakeme C. 1, s. 556; **Kuru**, Usul Ders Kitabı, s. 71-72; **Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu**, s. 179-180; **Karlı**, s. 223; **Aşık**, 30; **Belgin Güneş**, s. 199; **Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayyavaz/Hanağası**, Usul, s. 229; **Akkan**,

alternatif bir yetki kuralı öngörmüşlerse franchise alan, davasını ister kanunen yetkili olan isterse de sözleşmeyle yetkili kılınan mahkemede açabilir. Ancak sözleşmeyle kanunî yetki kuralı kaldırılmışsa franchise alan, davasını iradî olarak yetkili kılınan yargı yerinde açmalıdır. Aksi hâlde franchise veren yetki itirazında bulunabilir<sup>724</sup>.

#### 3.2.2.4. Yargılama Usûlü

Ticarî davalarda kural olarak yazılı yargılama usûlü uygulanmakla birlikte miktar veya değeri 500.000 TL'yi aşmayan davalarda basit yargılama usûlü uygulanmaktadır. Uygulamada denkleştirme alacağına ilişkin davanın genellikle kısmî ya da belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürüldüğü dikkate alındığında başlangıçta dava değeri çoğunlukla 500.000 TL'nin altında olacaktır. Bu durumda davaya basit yargılama usûlü tatbik edilecektir. Ancak dava değerinin ıslah suretiyle veya bedel artırım dilekçesiyle arttırılarak bu sınırın üzerine çıkması hâlinde mahkeme, bir ara karar ile basit yargılama usûlünü terk edip yazılı yargılama usûlüne geçmelidir<sup>725</sup>.

Denkleştirme talebi, sıra cetveline itiraz davasına konu olduğu takdirde ise davanın miktarına veya değerine bakılmaksızın basit yargılama usûlü uygulanır (İİK m. 235/3, son cümle).

Basit yargılama usûlünün uygulandığı davada tarafların cevaba cevap ve ikinci cevap dilekçesi vermeleri mümkün değildir (HMK m. 317/3). Dolayısıyla, davacı açısından

---

s. 312; *Tanrıver*, Medenî Usûl, s. 253; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, Usûl, s. 192; *Karademir Aydemir*, s. 42.

724 Öğretideki baskın görüşe göre, bu itiraz ilk itiraz niteliğinde olup hâkim tarafından re'sen dikkate alınmaz. Bu hususta bkz. *Üstündağ*, Saim, Medeni Usul Hukukunda Salâhiyet Anlaşmaları, İHFM, C. XXVII, S. 1-4, 1961, s. 332-333; *Bolayır*, s. 140; *Pekcanitez/Atalay/Özokes*, s. 82; *Bolayır*, s. 139; *Aşık*, s. 41; *Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu*, s. 181; *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayvaz/Hanağası*, Usul, s. 232-233; *Akkan*, s. 320 vd.; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, Usûl, s. 192; *Karademir Aydemir*, s. 47-48, 108. Aksi yönde bkz. *Tanrıver*, Yetki Sözleşmeleri, s. 466-467; *Tanrıver*, Medenî Usul, s. 255-256.

725 *Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu*, s. 85.

davanın açılmasıyla iddianın genişletilmesi veya değiştirilmesi, davalı açısından ise cevap dilekçesinin mahkemeye verilmesiyle savunmanın genişletilmesi veya değiştirilmesi yasağı başlar (HMK m. 319). Ayrıca taraflar tüm delillerini ve dayandığı olguları açıkça belirtmek, ellerinde bulunan delilleri ve başka yerlerden getirilecek belgelerin bulunabilmesi için gerekli bilgileri dilekçelerine eklemek zorundadırlar (HMK m. 318). Bundan dolayı, denkleştirme talebine ilişkin davanın basit yargılama usûlüne tâbi olduğu hâllerde taraflar, ikinci bir dilekçe veremeyeceklerini bilerek mahkemeye sunacakları dilekçede dayandığı delilleri ve olayları açıkça belirtmeleri gerekmektedir.

### **3.2.3. Talebin Belirsiz Alacak Davası Yoluyla İleri Sürülüp Sürülemeyeceği Meselesi**

Malvarlığı haklarına ilişkin davalarda davacı, dava konusunun değerine dilekçesinde yer vermelidir (HMK m. 119/1-d). Ancak davacıdan, dava konusunun değerini tam olarak belirlemesini beklemek her zaman mümkün değildir. Bazı hâllerde ise davacı, dava değerini belirleyebilmesine rağmen, hâkimin davanın bir kısmını reddetme ihtimalinin bulunması ve bu nedenle reddedilen kısım açısından yargılama giderlerine katlanmak durumunda kalacak olması gibi nedenlerle dava açmaktan imtina edebilecektir. Bu hâller, davacının Anayasa m. 36'da düzenlenen hak arama hürriyetinin ihlâlüne yol açabileceğinden, kanun koyucu davacıya kısmî dava (HMK m. 109) ve belirsiz alacak davası (HMK m. 107) açabilme imkânı tanımıştır.

Denkleştirme talebinin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülüp sürülemeyeceği meselesine değinmeden önce, kısmî dava ve belirsiz alacak davası konularının tam olarak anlaşılması gerektiğini düşünüyoruz. Dolayısıyla, çalışmamızda öncelikle bu kurumları ana hatlarıyla inceleyecek, ardından denkleştirme talebinin belirsiz alacak davasına konu olup olamayacağı hususunu ele alacağız.

### 3.2.3.1. Kısmî Dava

Kısmî dava, aynı hukukî ilişkiden doğan talep konusunun niteliği itibarıyla bölünebilir<sup>726</sup> olduğu hâllerde, tamamı için değil yalnızca bir kısmı için açılan davadır (HMK m. 109/1). Davacının kısmî davayı tercih etmesinin farklı sebepleri bulunmaktadır<sup>727</sup>. Ancak bu sebeplerin en başında yüksek yargılama giderlerine katlanmaksızın davanın sonucu hakkında fikir sahibi olabilme imkânı gelmektedir<sup>728</sup>.

Kısmî dava açılabilmesi için talep konusunun aynı hukukî ilişkiden kaynaklanması, talep edilen edimin bölünebilir nitelikte olması ve davacının kısmî dava açmada hukukî yararının bulunması gerekmektedir<sup>729</sup>.

Kısmî dava ile talebin bir kısmı ileri sürülmekte, bakiye kısım ise dava dışı tutulmaktadır. Ancak davacının kısmî davayı tercih etmesi bakiye kısımdan feragat ettiği anlamına gelmemektedir (HMK m. 109/2). Dolayısıyla, talebini kısmî dava yoluyla ileri sürmesi

726 Talebin bölünebilir nitelikte olup olmadığı hususu esasen maddî hukuka göre tespit edilir (*Nomer*, Haluk N., Manevî Tazminat Alacağında Kısmî Dava Mümkün Müdür?, İÜHFİM, C. LVIII, S. 1-2, s. 222; *Akil*, Cenk, Kısmî Dava, Yetkin Yayınları, Ankara, 2013, s. 65-66; *Tanrıver*, Usûl, s. 590; *Basım*, Aybüke, Kısmî Dava, Belirsiz Alacak Davası ve Manevî Tazminat Taleplerinin Bu Davalara Konu Olup Olamayacağı Sorunu, AÜHFD, C. 65, S. 4, 2016, s. 2688). Bir edimin bölünebilir olduğundan bahsedilebilmesi için niteliğinde ve değerinde bir eksilme olmaksızın kısmen ifa edilebilir olması gerekmektedir (*Tunçomağ*, Borçlar Genel, s. 66; *Feyzioğlu*, Genel C. II, s. 29; *Tekinay/Akman/Burcuoğlu/Altop*, s. 11; Eren, Borçlar Genel, s. 112-113, N. 305; *Nomer*, Kısmî Dava, s. 223 ve dn. 7'de anılan yazar; *Tanrıver*, Usûl, s. 590; *Antalya*, C. V/1,1, s. 106, N. 290; *Basım*, s. 2688). Bu bağlamda, para borçları ve misli eşyalar bölünebilir nitelikte oldukları için kısmî davanın konusu olabilirler (*Akil*, Kısmî Dava, s. 65 vd.).

727 Davacıyı kısmî dava açmaya iten sebepler hakkında bkz. *Akil*, Kısmî Dava, s. 64-65.

728 *Kuru*, Baki, Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt II, Demir Demir Yayıncılık, 6. Baskı, İstanbul, 2001, s. 1520; *Alangoya/Yıldırım/Deren-Yıldırım*, s. 214; *Nomer*, Kısmî Dava, s. 221; *Pekcanitez*, Hakan, Pekcanitez Usûl Medeni Usûl Hukuku, Cilt II, On İki Levha Yayıncılık, 15. Bası, İstanbul, 2017, s. 989-990; *Akil*, Kısmî Dava, s. 64, dn. 7'de anılan yazarlar.

729 *Kuru*, Muhakeme C.II, s. 1516, 1523; *Yılmaz*, Cilt 2, s. 1670 vd.; *Pekcanitez*, Pekcanitez Usûl, s. 990 vd.; *Pekcanitez/Atalay/Özekes*, s. 217-218; *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayyaz/Hanağası*, Usul, s. 299-300; *Akil*, Kısmî Dava, s. 65 vd.; *Tanrıver*, Usûl, s. 589-590.



hâlinde davacı, geri kalan kısım için ayrı bir dava açabileceği gibi kısmî ıslah yoluyla kalan kısmı aynı davanın konusuna dâhil edebilme olanağına da sahiptir<sup>730</sup>.

Kısmî dava açıldığı takdirde, davaya konu edilen kısım açısından zamanaşımı kesilir ve hak düşürücü süreler korunur. Ancak bakiye kısım açısından bu süreler işlemeye devam eder<sup>731</sup>.

### 3.2.3.2. Belirsiz Alacak Davası

HMK m. 107'ye göre alacaklı, davanın açıldığı anda alacağın miktarını veya değerini tam ve kesin olarak belirleyebilme imkânına sahip değil ise, hukukî ilişkiyi ve asgarî bir tutar veya değeri göstermek koşuluyla belirsiz alacak davası açabilir.

Belirsiz alacak davasının öngörülmesinin sebebi, davacının davasını açarken talep sonucunu belirleyebilme imkânına sahip olmadığı için davayı birtakım riskleri göze alarak açmak zorunda olması, bu durumun ise hak arama hürriyetinin önünde bir engel oluşturmasıdır<sup>732</sup>. Talep sonucunu tam olarak belirleyemeyen davacı, yüksek yargılama masraflarına katlanma riskini üzerinde taşımaktadır. Bu durumda davacının kısmî dava açabileceği düşünülebilir. Ancak kısmî davada dava dışı tutulan kısım için zamanaşımı ve hak düşürücü sürelerin işlemeye devam etmesi, davacı açısından ayrı bir risk teşkil etmektedir. Oysa belirsiz alacak davası açıldığı takdirde yalnızca dilekçede gösterilen asgari tutar için değil alacağın tamamı açısından zamanaşımı kesilmiş ve hak düşürücü

730 *Kuru*, Muhakeme C. II, s. 1547; *Kuru*, Usul, s. 151; *Pekcanitez*, Pekcanitez Usûl, s.1007; *Pekcanitez/Atalay/Özeker*, s. 218; *Tanrıver*, Usûl, s. 594; *Basım*, s. 2687.

731 *Önen*, s. 156; *Kuru*, Muhakeme C. II, s. 1540,1544; *Kuru*, Usul, s. 151; *Yılmaz*, Cilt 2, s. 1677; *Pekcanitez*, Pekcanitez Usûl, s. 1008; *Görgün/Börü/ Toraman/Kodakoğlu*, s. 288; *Yılmaz*, Ejder, Hukuk Muhakemeleri Kanununa Göre Dava Çeşitleri, Bankacılar Dergisi, S. 80, 2012, s. 88; *Akil*, Kısmî Dava, s. 288 vd.; *Tanrıver*, Usûl, s. 594; *Budak/Karaaslan*, s. 143, N. 25; *Basım*, s. 2690.

732 Belirsiz alacak davasının amacı hakkında bkz. *Pekcanitez*, Hakan, Belirsiz Alacak Davası, DEÜHFD, C. 11, Özel Sayı, Prof. Dr. Bilge Umar'a Armağan, 2009, s. 542 vd.; *Pekcanitez*, Hakan, Belirsiz Alacak Davası (HMK m. 107), Yetkin Yayınları, Ankara, 2011, s. 26 vd.; *Pekcanitez/Atalay/Özeker*, s. 219; *Simil*, Cemil, Belirsiz Alacak Davası, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2013, s. 35 vd.; *Pekcanitez*, Pekcanitez Usûl, s. 1020 vd.

süre korunmuş olur<sup>733</sup>. Böylece alacak miktarını tam olarak belirleme imkânına sahip olmayan davacının, sırf bu sebeple hak kaybına uğramasının önüne geçilir.

Belirsiz alacak davasının açılabilmesi için davacının talep edeceği alacak miktarını tam ve kesin olarak belirleyebilmesinin nesnel olarak imkânsız olması ya da mahiyeti itibarıyla kendisinden beklenememesi gerekmektedir<sup>734</sup>. Öğretide, davacının alacağın tutarını tam olarak belirleyebilmesi için gerekli bilgi ve belgelere, karşı tarafın veya üçüncü bir kişinin elinde olması nedeniyle ulaşmasının mümkün olmaması<sup>735</sup> ve yargılama sonucunda hükmedilecek tutarın tamamen hâkimin takdirine bağlı olması<sup>736</sup> durumları imkânsızlık hâllerine<sup>737</sup> örnek olarak gösterilmektedir.

Alacak miktarının ancak uzman kişilerce hesaplanabilecek olması ise talep sonucunun tam olarak belirlenmesinin davacıdan beklenemeyeceği hâle örnek gösterilmektedir<sup>738</sup>. Elbette davacı, davasını açmadan önce bir uzmana başvurarak alacak tutarını hesaplattırabilir ve dava dilekçesinde talep sonucunu tam olarak belirtebilir. Fakat bir uzmandan böyle bir hizmet almak pahalıya mal olacağı için davacıdan bu yola

733 Karş. *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 59; *Yılmaz*, Dava Çeşitleri, s. 100; *Pekcanitez/Atalay/Özekes*, s. 223; *Arslan/Yılmaz/Taşpınar Ayyaz/Hanağası*, Usul, s. 303; *Budak*, Ali Cem, Belirsiz Alacak Davası, Bankacılar Dergisi, Özel Sayı, 2013, s. 84; *Görgün/Börü/Toraman/Kodakoğlu*, s. 280, 289; *Tanrıver*, Süha, Belirsiz Alacak Davası ve Bu Bağlamda Uygulamada Yaşanan Güncel Sorunlar, TNBHD, Y. 2, S. 2, 2015, s. 15-16; *Basım*, s. 2701; *Tanrıver*, Usûl, s. 610; *Budak/Karaaslan*, s. 144, N. 27; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, Usûl, s. 335.

734 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 38-39; *Simil*, s. 209; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 3; *Arslandoğan*, s. 101; *Tanrıver*, Usûl, s. 598.

735 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 44; *Pekcanitez/Atalay/Özekes*, s. 220; *Simil*, s. 216, 220; *Budak*, Belirsiz Alacak, s. 83; *Pekcanitez*, Pekcanitez Usûl, s. 1028; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 4-5; *Budak/Karaaslan*, s. 145, N. 31; *Arslandoğan*, s. 102; *Tanrıver*, Usûl, s. 599.

736 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 44; *Simil*, s. 216, 220-221; *Pekcanitez*, Pekcanitez Usûl, s. 1028; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 8; *Arslandoğan*, s. 102; *Basım*, s. 2697; *Tanrıver*, Usûl, s. 602. Aksi yönde bkz. *Budak*, Belirsiz Alacak, s. 84; *Budak/Karaaslan*, s. 146, N. 32; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, Usûl, s. 337.

737 Bu hâller öğretide; objektif, sübjektif, hukukî ve geçici imkansızlık olmak üzere dörtlü bir tasnife tâbi tutulmaktadır (*Simil*, s. 217 vd.; *Arslandoğan*, s. 101 vd.).

738 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 45; *Simil*, s. 227.

başvurması beklenemez<sup>739</sup>. Ayrıca alacak tutarı, davacı tarafından basit hesaplama yöntemleriyle tespit edilebilecek (dört işlem kullanılarak hesaplanabilecek) nitelikte ise belirsiz alacak davası açılması mümkün değildir<sup>740</sup>. Buna karşın, alacak miktarının hesaplanmasında karmaşık ve özel hesap yöntemlerinin kullanılması ve/veya aktüerya ve istatistik biliminin verilerinden yararlanılması gerekiyorsa belirsiz alacak davası açılabilir kabul edilmektedir<sup>741</sup>.

Belirsiz alacak davasında sadece alacağın miktarı üzerinde bir belirsizlik söz konusudur. Dolayısıyla davacı, alacağın kaynaklandığı hukukî ilişkiyi ve talep sonucunun dayandığı bütün olguları eksiksiz bir şekilde bildirmelidir<sup>742</sup>.

Belirsiz alacak davası açılabilmesi için gereken diğer bir şart ise dava dilekçesinde asgarî bir miktarın (geçici talep sonucunun) belirtilmesidir<sup>743</sup>. Kanun koyucu HMK m. 107’de “*asgarî bir miktar veya değer*” ifadesini kullandığı için davacı, geçici talep sonucunu kendi isteğine göre belirtebilir. Bu durumda davacının, geçici talep sonucu olarak belirleyebildiği en düşük tutarı dava dilekçesinde göstermesi gerekmektedir<sup>744</sup>.

739 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 45; *Pekcanitez/Atalay/Özeker*, s. 220; *Simil*, s. 227-228; *Pekcanitez*, *Pekcanitez Usûl*, s. 1029.

740 *Simil*, s. 226; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 7; *Tanrıver*, *Usûl*, s. 601-602.

741 *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 7; *Tanrıver*, *Usûl*, s. 602.

742 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 49-50; *Yılmaz*, Dava Çeşitleri, s. 99; *Pekcanitez/Atalay/Özeker*, s. 221-222; *Simil*, s. 237 vd.; *Yılmaz*, Cilt 2, s. 1639; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 8; *Arslandoğan*, s. 104; *Basım*, s. 2699; *Tanrıver*, *Usûl*, s. 602-603; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, *Usûl*, s. 335-336.

743 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 47-49; *Yılmaz*, Dava Çeşitleri, s. 99; *Pekcanitez/Atalay/Özeker*, s. 221; *Simil*, s. 248; *Yılmaz*, Cilt 2, s. 1639; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 8; *Arslandoğan*, s. 103; *Basım*, 2698; *Tanrıver*, *Usûl*, s. 603.

744 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 48; *Yılmaz*, Dava Çeşitleri, s. 99-100; *Pekcanitez/Atalay/Özeker*, s. 221; *Simil*, s. 249; *Yılmaz*, Cilt 2, s. 1639-1640; *Tanrıver*, Belirsiz Alacak, s. 8; *Arslandoğan*, s. 103; *Basım*, 2698; *Tanrıver*, *Usûl*, s. 603; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, *Usûl*, s. 336.

### 3.2.3.3. Denkleştirme Talebinin Belirsiz Alacak Davasına Elverişli Olup Olmadığı Meselesi

Denkleştirme talebinin bir para alacağı<sup>745</sup> olması nedeniyle kısmî dava yoluyla ileri sürülmesinde herhangi bir sorun ile karşılaşılmamaktadır. Buna karşın, bu talebin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülüp sürülemeyeceği meselesi öğretide tartışmalıdır.

Bir görüşe göre<sup>746</sup>, denkleştirme miktarının tespitinde hâkime geniş bir takdir yetkisinin tanınmış olması ve hakkaniyet ilkesinin talebin hem mevcudiyetinde hem de miktarında rol oynaması<sup>747</sup>, ödenecek tutarın belirlenmesini imkânsız (*hukukî imkânsızlık*) kılmaktadır. Bu sebeple, denkleştirme talebinin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülebilmesi gerektiği savunulmaktadır.

Diğer bir görüşe göre<sup>748</sup> ise bu talep hakkında bilirkişi tarafından hesaplanmasının zorunlu olması, hesaplama aşamasının uzun sürmesi, gerçek mânâda işletme ve hesap bilgisi gerektirmesi ve hâkimin takdir yetkisinin mutlak olması gibi hususların varlığına rağmen bunlar belirsiz alacak davası açılabilmesi için yeterli değildir. Zira denkleştirme talebinin hesaplanması için gerekli olan bilgi ve belgeler davacı franchise alanın elindedir. Dolayısıyla davacının, denkleştirme miktarının tespitinde acz ve zafiyet içerisinde olmadığı ileri sürülmektedir.

Biz denkleştirme talebinin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülebilmesi gerektiği yönündeki ilk görüşe katılıyoruz. Zira öğretide baskın görüş, hükmedilecek miktar üzerinde hâkime geniş bir takdir yetkisi tanınan hâllerde belirsiz alacak davası

745 Paranın hukukî niteliği ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. *Timur*, Hıfzı, Paranın Hukukî Mahiyeti, İÜHFİM, C. XIV, S. 1-2, 1948, s. 231-247.

746 *Arslandoğan*, s. 110-111; *Sak*, s. 150.

747 Bu hususta ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §2, 2.4.2.

748 *Kaya*, A., Sempozyum, s. 38; *Kaya (Ülgen/Helvacı/Nomer Ertan)*, s. 888-889. Aynı yönde bkz. *Cantürk*, s. 155-156.

açılabilirliği yönündedir<sup>749</sup>. Denkleştirme talebi hakkında da hâkim, hakkaniyete uygun düşmediği gerekçesiyle davayı reddedebileceği gibi somut olayın özelliklerine göre denkleştirme bedelinin önemli ölçüde indirilmesine de karar verebilir. Üstelik hakkaniyet denetimi aşamasında denkleştirme miktarını arttıran veya azaltan çok sayıda değişken bulunmaktadır. Dolayısıyla, davacıdan tüm bu değişkenleri göz önünde bulundurması ve hâkimin her bir değişkeni nasıl yorumlayacağını tahmin etmesi beklenemez.

Diğer taraftan, franchise alana ödenecek denkleştirme tutarı ancak bir uzman tarafından hesaplanabilir. Çünkü denkleştirme bedeli, dört işleme dayalı basit bir hesap yöntemiyle belirlenmeye elverişli değildir<sup>750</sup>. Kaldı ki, her ne kadar talebe ilişkin bilgi ve belgeler çoğunlukla davacının elinde olsa bile bunları inceleyecek ve değerlendirecek kişinin işletme ve hesap bilgisine sahip olması gerekir. Oysa davacının bu bilgilere vâkıf olması da çoğu zaman mümkün olmaz. Öte yandan, denkleştirme miktarının tespiti için kanunda bir hesap yöntemi de öngörülmemiştir. Keza aynı durum, mehz Kanun'da da söz konusu olduğu için Alman hukukunda her olaya uygulanabilecek sabit bir hesap yöntemi geliştirilmemiştir. Bu nedenle, dava sayısı kadar hesaplama şeklinin olduğu ifade edilmektedir<sup>751</sup>. O hâlde, davacıdan denkleştirme talebini kendisinin hesaplamasını beklemek çok mâkul bir yaklaşım olmayacaktır. Davacı, alacağını hesaplaması için bir uzmandan yardım almak zorunda da değildir<sup>752</sup>. Tüm bu gerekçelerle denkleştirme talebinin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülebilmesi gerekmektedir. Nitekim İsviçre ve Alman hukuklarında denkleştirmeye özgü davanın, herhangi bir rakam belirtilmeden verilecek bir dava dilekçesiyle açılabilirliği ifade edilmektedir<sup>753</sup>.

749 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 44; *Simil*, s. 216, 220-221; *Pekcanitez*, *Pekcanitez Usûl*, s. 1028; *Tanriver*, Belirsiz Alacak, s. 8; *Arslandoğan*, s. 102; *Basım*, s. 2697; *Tanriver*, *Usûl*, s. 602. Aksi yönde bkz. *Budak*, Belirsiz Alacak, s. 84; *Budak/Karaaslan*, s. 146, N. 32; *Atalı/Ermenek/Erdoğan*, *Usûl*, s. 337.

750 Denkleştirme miktarının hesaplanması son derece karmaşık bir iştir (*Burkard*, s. 189). Ayrıca farazî olaylara dayalı hesaplama yöntemi için bkz. yukarı §3, 1.5.

751 *Kaya*, A., *Sempozyum*, s. 14.

752 *Pekcanitez*, Belirsiz Alacak, s. 45; *Simil*, s. 227-228; *Pekcanitez*, *Pekcanitez Usûl*, s. 1029.

753 *Arslandoğan*, s. 111 ve dn. 136'da anılan yazarlar.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin görüşü denkleştirme talebinin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülemeyeceği yönündedir<sup>754</sup>. Buna karşın 19. Hukuk Dairesi, önüne gelen bir uyuşmazlıkta belirsiz alacak davası açılmayacağı yönünde bir karar vermemiş, belirsiz alacak davasının açılabilmesi için gerekli olan asgarî tutarın belirtilmediği gerekçesiyle davayı dava şartı yokluğundan reddeden ilk derece mahkemesinin bu kararını onamıştır<sup>755</sup>.

Denkleştirme talebinin belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülemeyeceği kabul edildiği takdirde franchise alan, bu talebini kısmî dava yoluyla ileri sürmek durumunda kalacaktır. Kısmî davada ise, bakiye kısım açısından zamanaşımı ve hak düşürücü süreler işlemeye devam ettiğinden denkleştirme talebinin alacaklısı hak kaybına uğrayabilecektir. Şöyle ki, Yargıtay denkleştirmeye özgü davanın bir yıllık hak düşürücü süre içinde açılması, dolayısıyla kısmî dava açıldığı takdirde bakiye kısım için ıslahın bir yıllık sürenin sonuna kadar yapılması gerektiğini kabul etmektedir<sup>756</sup>. Oysa yargının yavaş işleyişi ve denkleştirme miktarının belirlenmesinin uzun zaman alması gibi nedenlerle davalar genellikle bir yıldan fazla sürmektedir. Bu durumda, denkleştirme talebinin alacaklısı konumunda olan kişi, büyük olasılıkla hakkını tam olarak elde edemeyecektir. Bu ise Anayasa m. 36'da düzenlenen hak arama hürriyetinin ihlâline yol açmaktadır.

754 11. HD, T. 22.06.2016, E. 2015/15101 – K. 2016/6895, [www.kazanci.com.tr](http://www.kazanci.com.tr) (Erişim: 14.01.2020).

755 “Mahkemece toplanan delillere göre; davacının, dava açılmadan önce davalıya gönderdiği ihtarnamede tazminat miktarını 7.500.000 USD olarak gösterdiği, buna rağmen davayı 10.000 TL üzerinden açmasının Kanun'un amacına aykırı olduğu, davacıya asgari 7.500.000 USD dava değeri üzerinden eksik harcı ikmal etmesi için verilen kesin sürede harcın ikmal edilmediği gerekçesiyle dava şartı yokluğu sebebiyle davanın reddine karar verilmiş, hüküm davacı vekili tarafından temyiz edilmiştir. Dosyadaki yazılara kararın dayandığı delillerle gerektirici sebeplere göre, davacı vekilinin yerinde görülmeyen bütün temyiz itirazlarının reddiyle usul ve kanuna uygun bulunan hükmün ONANMASINA, aşağıda yazılı onama harcının temyiz edenden alınmasına, 01/02/2016 tarihinde oybirliğiyle karar verildi.” Yargıtay 19. HD, T. 01.02.2016, E. 2015/8276 – K. 2016/1260, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 14.01.2020).

756 19. HD, T. 30.03.2017, E. 2016/14866 – K. 2017/2604, [www.kazanci.com](http://www.kazanci.com) (Erişim: 03.11.2019).

### 3.3. ZAMANAŞIMI

Franchise sözleşmesinin kanunda düzenlenmeyen, kendine özgü bir sözleşme olması<sup>757</sup>, bu sözleşmeden doğan talep ve alacaklara uygulanacak zamanaşımı süresinin tespiti açısından önem arz etmektedir.

Kendine özgü bir sözleşmeye uygulanacak hükümlerin tespiti için ilk önce kanunda düzenlenmiş olan benzer sözleşme türlerinin olup olmadığına bakılır. Şayet söz konusu sözleşme ile benzer özellikler taşıyan bir veya birkaç sözleşme türü mevcut ise bunlardan en çok benzeyen sözleşmeye ilişkin hükümlerin kıyas yoluyla uygulanacağı kabul edilmektedir<sup>758</sup>. Ancak benzer bir sözleşme türü yoksa bu durumda TBK'nın genel hükümlerinden faydalanılarak bir neticeye varılmaya çalışılır<sup>759</sup>. Bu da mümkün değil ise hâkim, TMK m. 1 uyarınca hukuk yaratarak bir çözüme ulaşır<sup>760</sup>.

Franchise sözleşmesinin muhtevasında satış, kira, hizmet, vekâlet, acentelik gibi isimli sözleşmelere ait unsurlar bulunmaktadır<sup>761</sup>. Dolayısıyla, bu sözleşmelere ilişkin kuralların niteliğine uygun düştüğü ölçüde franchise sözleşmesine de uygulanması söz konusu olacaktır. Ancak franchise sözleşmesi, bu sözleşmelerden daha çok acentelik

757 Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. yukarı §1, 2.2.1.

758 *Tandoğan*, C. I/1, s. 13; *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 7; *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 38; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 16; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 12; *Demir Gökyayla*, s. 31; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 23; *Şimşek*, s. 51; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 18. Aksi yönde bkz. *Eren*, Borçlar Özel, s. 965, N. 3248.

759 *Tandoğan*, C. I/1, s. 13; *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 7; *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 39; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 16; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 12; *Demir Gökyayla*, s. 31; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 23; *Kılıçoğlu*, Borçlar Özel, s. 18.

760 *Tandoğan*, C. I/1, s. 13; *Tunçomağ*, Borçlar Özel, s. 7-8; *Feyzioğlu*, Özel C. I, s. 39; *Yavuz/Acar/Özen*, s. 16; *Zevkliler/Gökyayla*, s. 12; *Demir Gökyayla*, s. 31; *Aydoğdu/Kahveci*, s. 23.

761 *Serozan (Hatemi/Arpacı)*, s. 56; *Eren*, Borçlar Özel, s. 984, N. 3294; *Arkan*, İşletme, s. 222; *Kayıhan*, s. 76. Ayrıca bkz. Yargıtay HGK, T. 16.05.2019, E. 2017/11-60 – K. 2019/579.

sözleşmesine benzemektedir<sup>762</sup>. Bu bağlamda, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin franchise kıyas yoluyla sözleşmesine uygulanabileceği öğretide kabul edilmektedir<sup>763</sup>.

Denkleştirme talebine ilişkin TTK m. 122 hükmünün franchise sözleşmesine doğrudan uygulanmasına rağmen (TTK m. 122/5), madde metninde zamanaşımına ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. O hâlde, franchise alanın denkleştirme alacağıın TBK m. 146'da düzenlenen on yıllık genel zamanaşımı süresine mi tâbi olacağı, yoksa TBK m. 147/5'de acentelik sözleşmesi için öngörülen beş yıllık zamanaşımı süresinin mi uygulanacağı yukarıda verilen bilgiler ışığında değerlendirilmelidir.

Bu bağlamda belirtmek gerekir ki, denkleştirme talebi, acentelik sözleşmesine özgü bir alacak hakkı olarak düzenlenmiştir. Dolayısıyla acentelik sözleşmesinden doğan alacakların tâbi olduğu beş yıllık zamanaşımı süresinin kıyas yoluyla tek satıcılık, franchise ve marka lisans sözleşmelerine de uygulanması gerekmektedir. Zira kanunda düzenlenmiş bir sözleşmeye ait hüküm bulunması nedeniyle TBK'nın genel hükümlerine gidilmesine gerek yoktur. Üstelik acentelik sözleşmesi dışındaki diğer sözleşmelerde denkleştirme alacağı için on yıllık genel zamanaşımı süresinin uygulanacağı kabul edilirse, acentelik sözleşme ile müşteri kazandıran diğer sürekli işgörme ilişkileri arasında denkleştirme talebi bakımından farklılık meydana getirilmiş olur. Bu ise hakkaniyete aykırı bir yaklaşım olacağından diğer sözleşme ilişkilerine de beş yıllık zamanaşımı süresinin uygulanması yerinde olacaktır<sup>764</sup>.

---

762 Franchise sözleşmesi ile acentelik sözleşmesinin karşılaştırılması hakkında bkz. yukarı §1, 3.2.1.

763 *Kırca*, Franchise, s. 98-99; *Şimşek*, s. 51.

764 Aynı yönde bkz. *Sak*, s. 282.



## SONUÇ

Çalışmamızda TTK m. 122’de düzenlenen denkleştirme talebi kurumunun franchise sözleşmesine uygulanması hususu ele alınmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmakta olup, ilk bölümde ana hatlarıyla franchise sözleşmesi, ikinci bölümde denkleştirme talebi kavramı ve franchise alanın denkleştirme talep hakkının şartları, son bölümde ise talebin hesaplanması ve dava yoluyla ileri sürülmesi konuları incelenmiştir.

Franchise sözleşmesi; tam iki tarafa borç yükleyen, sürekli borç ilişkisi doğuran, çerçeve niteliğini haiz, kendine özgü nitelikte bir sözleşmedir. Kendine özgü niteliği sebebiyle franchise sözleşmesinin sözlü dahi yapılabilmesi mümkündür.

Franchise alan, kendi ad ve hesabına hareket eden bağımsız bir tacirdir. Franchise sözleşmesi çerçevesinde işletilen bir işletmenin varlığı hâlinde franchise alan her zaman tacir sıfatını haizdir. Zira franchise alanın işletmesinin bir ticarî işletme olduğu kanunla düzenlenmiştir (PTDHK m.3/1-ğ).

Denkleştirme talebi, teknik anlamda bir tazminat alacağı olmayıp acente, tek satıcı ve franchise alan gibi tacire bağımlı olmayan kişilerin kazandırmış olduğu müşteri çevresinin bir karşılığı niteliğindedir. Franchise alanın denkleştirme talep hakkı, TTK m. 122’de öngörülen şartların birlikte gerçekleşmesi hâlinde doğar. Bu şartların, şekli ve maddî şartlar olmak üzere ikili bir tasnife tâbi tutulması mümkündür. Franchise sözleşmesinin sona ermesi, talebin 1 yıl içerisinde ileri sürülmesi ve franchise alanın tekel hakkına sahip olması denkleştirme alacağının şekli şartlarıdır. Maddî şartlar ise; franchise verenin sözleşmenin sona ermesinden sonra franchise alan tarafından kazandırılan müşterilerden menfaat elde etmeye devam etmesi, buna karşılık franchise alanın sözleşme devam etseydi elde edeceği gelirden mahrum kalması ve talebin hakkaniyete uygun olmasıdır. Bu şartların birinin dahi gerçekleşmemesi, denkleştirme hakkını ortadan kaldırmaz.

Kanunun sistematığına göre ele aldığımızda denkleştirme talebinin ilk şartı sözleşmenin sona ermesidir (TTK m. 122/1). Ancak TTK m. 122/3 hükmü uyarınca, franchise alan sözleşmenin sona erdiği her durumda denkleştirme talep edemez. Dolayısıyla, franchise alanın franchise verenden denkleştirme bedeli isteyebilmesi için sözleşmenin, franchise alan tarafından franchise verenin feshi haklı gösterecek bir fiili olmaksızın feshedilmemesi ya da franchise veren tarafından franchise alanın kusuruna dayanılarak haklı sebeple feshedilmemiş olması gerekir (TTK m. 122/3).

TTK'nın 122. maddesinin 3. fıkrası, bazı durumlarda hakkaniyetle bağdaşmayacak sonuçlar doğurabilecek bir hükümdür. Zira franchise alan, sözleşmeyi yalnızca franchise verenden sâdır olan bir fiile dayanarak haklı sebeple feshederse denkleştirme talep edebilecektir. Oysa franchise verenden kaynaklanmayan birtakım sebeplerin varlığı, franchise alanın sözleşmeyi sürdürmesini dürüstlük kuralı gereği çekilmez kılabilir. Dolayısıyla biz, franchise alanın kendi hâkimiyet alanında ortaya çıkabilecek haklı sebeplerle sözleşmeyi feshetmesi hâlinde de denkleştirme talep edebilmesi gerektiğini “düşünmekteyiz. Örneğin, franchise alanın yaşının ilerlemesi, hastalanması yahut iktisadî durumunun kötüleşmesi üzerine konkordato ilân etmesi gibi kendi hâkimiyet alanından kaynaklanabilecek olgular sebebiyle sözleşmeyi feshetmiş olsa bile denkleştirme talep edebilmesi hakkaniyete uygun olacaktır.

Denkleştirme talebinin şartlarından biri de franchise alanın bulunduğu yeni müşteriler sayesinde franchise verenin sözleşmenin hitamından sonra da önemli menfaatler elde edecek olmasıdır (TTK m. 122/1-a). Bu bağlamda, franchise sisteminden uzun bir süredir mal ve/veya hizmet satın almayan eski müşterilerle ticarî ilişkinin yeniden kurulması veya eski müşterilerle mevcut olan iş hacminin kayda değer ölçüde genişletilmesi gibi durumlar da yeni müşteri kazandırmaya denk sayılmalıdır. Öte yandan, madde metninde kullanılan “önemli menfaat” kavramı, franchise alan aleyhine yorumlanabilecek ve belki de denkleştirme hakkını hakkaniyete aykırı şekilde ortadan kaldıracaktır. Bu yüzden, franchise alanın genişlettiği müşteri çevresi sayesinde, franchise veren bir menfaat elde edecek ise, bunun önemli olup olmadığına bakılmaksızın denkleştirme hakkının doğduğu kabul edilmelidir.

Bir diğer şart ise franchise alanın sözleşmenin sona ermesi nedeniyle gelir kaybına uğrayacak olmasıdır (TTK m. 122/1-b). Ancak biz franchise alanın kayba uğramasının denkleştirme talebinin bir şartı olarak öngörülmesi yerine hakkaniyet ölçütü içerisinde değerlendirilmesi gereken bir olgu olarak ele alınması gerektiği kanaatindeyiz.

TTK m. 122/1-c bendine göre, somut olayın özellikleri dikkate alındığında, franchise alana denkleştirme ödenmesi hakkaniyete uygun olmalıdır. Hakkaniyet ilkesinin, talebin bağımsız bir şartı olmasının yanında franchise alana ödenecek bedelin miktarını belirleme işlevi de vardır. Ancak TTK m. 122/5 hükmü, tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı veren sözleşmeler için ikinci bir hakkaniyet şartı getirmiştir. Kanımızca bu isabetsiz bir düzenlemedir. Zira TTK m. 122/1-c bendi tüm bu sözleşmeler için geçerli olup ikinci kez hakkaniyet şartı getirmenin bir anlamı yoktur.

Diğer bir şart olarak franchise alan, bu yöndeki talebini sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içerisinde ileri sürülmelidir (TTK m. 122/4, c. 2). Kanımızca bu süre hak düşürücü niteliktedir. Dolayısıyla bu sürenin tarafların anlaşmasıyla uzatılması veya kısaltılması mümkün değildir. Talebin ileri sürülmesi, şekil şartına tâbi olmayıp franchise alanın bir miktar belirtmesine gerek olmaksızın karşı tarafa denkleştirme istediğini bildirmesi yeterlidir.

Franchise sözleşmesi açısından aranan son şart ise franchise alanın bulunduğu yer veya bölgede tekel hakkına sahip olmasıdır (TTK m. 122/5). Fakat franchise alanın tekel hakkına sahip olması franchise sözleşmesinin zorunlu bir unsuru olmadığı için bu şart, franchise alanın denkleştirme talep edilmesine mâni olabilecektir. Oysa acentelik sözleşmesi açısından bakıldığında, acentenin tekel hakkı kaldırılmış olsa bile denkleştirme talep edilebilmektedir. Dolayısıyla kanun koyucu tarafından acentelik sözleşmesi dışındaki sözleşmeler için tekel şartı getirilmesi hem hakkaniyete aykırı hem de kötüye kullanmaya elverişli bir düzenleme olmuştur.

Denkleştirme talebinden sözleşmenin sona ermesinden önce feragati konu alan anlaşmalar ile denkleştirme talebini ortadan kaldıran, kısıtlayan, miktarının azalmasına yol açan ya da hakkı düzenleyen hükümleri franchise alan aleyhine değiştiren anlaşmalar geçersizdir (TTK m. 122/4, c. 1). Buna karşılık, denkleştirme bedelinin önceden ödeneceğinin kararlaştırılması franchise alan aleyhine bir durum oluşturmayacağı için geçerli kabul edilmelidir.

Denkleştirme miktarının hesaplanması oldukça karmaşık bir iştir. Öte yandan, ülkemizde mahkemelerin ve bilirkişilerin denkleştirme kurumunun amacını doğru anladıkları pek söylenemez. Bu nedenle, gerek Adalet Bakanlığı tarafından planlanacak konuya özgü nitelikli bilirkişilik eğitimleri ile gerekse Yargıtay tarafından denkleştirme alacağının hesaplanmasına ilişkin temel ilkelerin belirlendiği kararların verilmesi yoluyla hesaplama işinin belirli bir standarda kavuşturulması, uygulamada yaşanan sorunların çözümü için önemli bir adım olacaktır.

Denkleştirme talebi açısından incelediğimiz bir diğer konu da talebin dava yoluyla ileri sürülmesidir. Denkleştirme alacağına konu davanın, mutlak ticarî dava niteliğinde olmasının usûl hukuku bakımından birtakım sonuçları bulunmaktadır. Bunlardan ilki, denkleştirme alacağını mahkeme önüne taşımadan önce arabulucuya başvurmanın kural olarak zorunlu olmasıdır. Bir diğer sonuç, denkleştirme talebine konu davada, davalının veya davacının davanın açıldığı andaki yerleşim yerinde bulunan asliye ticaret mahkemesinin görevli ve yetkili olmasıdır. Ancak her iki tarafın da tacir olması sebebiyle HMK m. 18'de belirtilen şartlara uygun şekilde yetki sözleşmesi yapılarak kanunen yetkili olan mahkemelerin yetkisini kaldırılabilir veya alternatif bir yetki kuralı öngörülebilir. Franchise verenin iflâsı üzerine talebin sıra cetveline itiraz davasına konu olmasında ise yetkili mahkeme franchise verenin muamele merkezinin bulunduğu yer mahkemesi kesin yetkilidir (İİK m. 154/3; İİK m. 235/1, c. 1). Ayrıca talep, sıra cetveline itiraz davasına konu olduğu takdirde davanın miktarına veya değerine bakılmaksızın basit yargılama usûlü uygulanır (İİK m. 235/3, son cümle).

Denkleştirme talebinin, belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülüp sürülemeyeceği meselesi öğretilerde tartışmalıdır. Kanımızca, talebe ilişkin hâkime geniş takdir yetki verilmiş olması, denkleştirme miktarının hesaplamasında sabit bir yöntemin bulunmayışı ve hesaplama işinin karmaşık olması sebebiyle ancak işletme ve muhasebe alanında uzman bir kişi tarafından hesaplanabileceği gerekçesiyle belirsiz alacak davası yoluyla ileri sürülebilmesi mümkündür. Aksi bir yaklaşımın kabulünde ise talebin alacaklısı konumundaki kişinin hak kaybına uğraması olasıdır.

Franchise sözleşmesi, kanunda düzenlenmeyen, kendine özgü bir sözleşme olduğu için franchise alanın denkleştirme alacağının tâbi olduğu zamanaşımı süresinin tespiti önem arz etmektedir. Kanaatimize göre, acentelik sözleşmesinden doğan alacakların tâbi olduğu zamanaşımı süresi kıyas yoluyla franchise sözleşmesine uygulanmalı ve denkleştirme alacağının beş yılda zamanaşımına uğrayacağı kabul edilmelidir.

Bu çalışmada, TTK m. 122 hükmünün sorunlu yönleri ve bunlara ilişkin çözüm önerileri farklı kısımlarda, dağınık olarak verilmiştir. Kanımızca madde metninde bazı değişikliklerin yapılması gerekmektedir. Bu bağlamda, olması gereken hukuk açısından denkleştirme talebine ilişkin TTK m. 122 hükmünün şu şekilde tâdil edilmesi yerinde olacaktır:

## **“II - Denkleştirme Talebi**

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

- a) *Müvekkil, acentenin yeni müşteriler bulması veya mevcut müşterilerle iş hacmini kayda değer ölçüde geliştirmesi sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da menfaat elde ediyorsa,*
- b) *Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa, acente müvekkilden uygun bir denkleştirme bedeli isteyebilir.*

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

*(3) Acente haklı bir sebep olmadan sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeple feshedilmişse, acente denkleştirme isteminde bulunamaz.*

*(4) Denkleştirme talebinden önceden vazgeçilemez. Denkleştirme talep hakkının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerekir.*

*(5) Bu hüküm, uygun düştüğü ölçüde tek satıcılık ile benzeri diğer sürekli sözleşme ilişkileri hakkında da uygulanır.”*

## KAYNAKÇA

- ACAR, Faruk** : İntikal (Geçiş) Hukuku Bakımından Tek Satıcının Portföy Tazminatını Talep Etme Hakkının Tabi Olduğu Süre Hakkında Bir Değerlendirme, MÜHF-HAD, C. 22, S. 3, Özel Sayı, Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan, C. I, 2016, s. 17-35.
- AKÇAAL, Mehmet** : İşletmenin Devri, Yetkin Yayınları, Ankara, 2014.
- AKÇAY, Ergin** : Türk Borçlar Kanunu'na Göre Zamanaşımı, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010.
- AKIN, İrfan** : Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler, AÜHFD, C. 62, S. 3, 2013, s. 613-641.
- AKIN, Murat Yusuf** : Adi Şirket, Şirketler Hukuku, Sami Karahan (Ed.), Mimoza Yayınları, 2. Baskı, Konya, 2013, s. 31-109.
- AKINCI ALBAYRAK, Özlem** : Acentelik ve Tekel Yetkisi Veren Diğer Sözleşmelerde Rekabet Yasağı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana, 2016.
- AKİL, Cenk** : Kısmî Dava, Yetkin Yayınları, Ankara, 2013 (*Kısmî Dava*).
- AKİL, Cenk** : Konkordato Prosedürü Çerçevesinde Sürekli Borç İlişkilerinin Feshi (İİK m. 296, II), TBB Dergisi, Y. 32, S. 143, 2019, s. 221-233 (*Konkordato*).
- AKİPEK, Jale /** : Türk Medeni Hukuku, Cilt I, Beta Yayıncılık, 14. Baskı, İstanbul, 2018.
- AKINTÜRK, Turgut /**
- ATEŞ, Derya**

- AKKAN, Mine** : Pekcanıtez Usûl Medeni Usûl Hukuku, Cilt I, On İki Levha Yayıncılık, 15. Bası, İstanbul, 2017.
- AKKANAT, Halil / ÇEKİN, Mesut S.** : Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir mi?, Prof. Dr. Hasan Erman'a Armağan, Der Yayınları, İstanbul, 2015, s. 29-44.
- AKKURT, Sinan Sami** : Türk Özel Hukukunda İş Sözleşmesi ile Eser Sözleşmesinden Kaynaklanan Başlıca Yükümlülükler ve Anılan Sözleşmelerin Ayırt Edilmesi, DEÜHFD, C. 10, S. 2, 2008, s. 13-64.
- AKYOL, Şener** : Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri I. Fasikül, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1984 (*I. Fasikül*).
- AKYOL, Şener** : Borçlar Hukuku (Özel Borç İlişkileri), II. Fasikül, İstanbul, 1997 (*II. Fasikül*).
- AKYOL, Şener** : Dürüstlük Kuralı ve Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2006 (*Dürüstlük Kuralı*).
- ALANGOYA, H. Yavuz / YILDIRIM, M. Kâmil / DEREN-YILDIRIM, Nevhis** : Medenî Usul Hukuku Esasları, Beta Yayıncılık, 8. Tıpkı Bası, İstanbul, 2011.
- ALBAYRAK, Hakan** : İflâs Dışı Adi Konkordatoda Konkordato Mühletinin Sözleşmeler Bakımından Sonuçları, Yetkin Yayınları, Ankara, 2020 (*Konkordato*).
- ALBAYRAK, Hakan** : İflasın Kaldırılması, Yetkin Yayınları, Ankara, 2007 (*İflasın Kaldırılması*).
- ALBAYRAK, Hakan / MAVZER, Tahsin** : Haksız Fiilden Doğan Davalarda Ortak Yetkili Mahkeme Sorunu, SÜHFD, C. 27, S. 2, 2019, s. 279-306.
- ALTINOK ORMANCI, Pınar** : Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III 497 vd.) Üzerine



- Düşünceler, AÜHFD, C. 58, S. 3, 2009, s. 451-480  
(*Müşteri Tazminatı*).
- ALTINOK ORMANCI,** : Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebep Feshi, Vedat  
Pınar Kitapçılık, İstanbul, 2011 (*Sürekli Borç İlişkileri*).
- ALTINOK ORMANCI,** : Franchise Sözleşmesinin Haklı Sebep Feshinde  
Pınar Hizmet ve Adi Ortaklık Sözleşmelerine İlişkin  
Hükümlerden Yararlanılıp Yararlanılamayacağı  
Sorunu, TAAD, C. 4, S. 13, 2013, s. 377-402  
(*Franchise*).
- ANSAY, Sabri Şakir** : Hukuk İcra ve İflâs Usulleri, İstiklâl Matbaası, 5.  
Bası, Ankara, 1960.
- ANSAY, Tuğrul** : Anonim Şirketler Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku  
Araştırma Enstitüsü, 6. Baskı, Ankara, 1982.
- ANTALYA, O. Gökhan** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt V/1,1, Seçkin  
Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2019 (*C. V/1,1*).
- ANTALYA, O. Gökhan** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler Cilt V/1,3, Seçkin  
Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2019 (*C. V/1,3*).
- ANTALYA, O. Gökhan /** : Medeni Hukuk C. I, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı,  
**TOPUZ, Murat** Ankara, 2019.
- ARAL, Fahrettin /** : Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Yetkin  
**AYRANCI, Hasan** Yayınları, 11. Baskı, Ankara, 2018.
- ARBEK, Ömer** : Fikir ve Sanat Eserlerine İlişkin Lisans Sözleşmesi,  
Yetkin Yayınları, Ankara, 2005.
- ARICI, Mehmet Fatih** : Ticari İşletmenin Aktif ve Pasifi ile Devri, Vedat  
Kitapçılık, İstanbul, 2008.
- ARIK, K. Fikret** : Acentecilik Bağıtı, Yeni Cezaevi Basımevi, Ankara,  
1948 (*Kitap*).
- ARIK, K. Fikret** : Acentecilik Sözleşmesi (Yeni İsviçre Tasarısına  
Göre), Adalet Dergisi, Yıl: 39, S. 5, 1948, s. 525-544  
(*Makale*).

- ARİSTOTELES** : Retorik, Çev. Mehmet H. Doğan, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2006.
- ARKAN, Sabih** : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları, Prof. Dr. Gürgân Çelebican'a Armağan, Ankara Üniversitesi Yayınları, Ankara, 2011, s. 397-403 (*Denkleştirme*).
- ARKAN, Sabih** : Marka Hukuku C. I, AÜHF Yayınları, Ankara, 1997.
- ARKAN, Sabih** : Marka Hukuku C. II, AÜHF Yayınları, Ankara, 1998 (*Marka C. II*).
- ARKAN, Sabih** : Ticarî İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 24. Baskı, Ankara, 2018 (*İşletme*).
- ARKAN, Sabih** : Ticarî İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2. Baskı, Ankara, 1995 (*İşletme 1995*).
- ARSEVEN, Haydar** : Sigorta Hukuku, Beta Basım Yayım Dağıtım, 2. Baskı, İstanbul, 1991.
- ARSEVEN, Haydar** : Nazarî ve Tatbikî Alâmeti Farika Hukuku, İsmail Akgün Matbaası, İstanbul, 1951 (*Alâmeti Farika*).
- ARSLAN, Ramazan / YILMAZ, Ejder / TAŞPINAR AYVAZ, Sema / HANAĞASI, Emel** : İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları, 5. Baskı, Ankara, 2019 (*İcra-İflas*).
- ARSLAN, Ramazan / YILMAZ, Ejder / TAŞPINAR AYVAZ, Sema / HANAĞASI, Emel** : Medenî Usul Hukuku, Yetkin Yayınları, 5. Baskı, Ankara, 2019 (*Usul*).
- ARSLANDOĞAN, Birce** : Denkleştirme İstemi Belirsiz Alacak Davası Yolu ile İleri Sürülebilir mi?, BÜHFD, C. 11, S. 141-142, 2016, s. 79-119.

- ARSLANLI, Halil** : Kara Ticareti Hukuku Dersleri, Umumî Hükümler, Fakülteler Matbaası, 3. Bası, İstanbul, 1960 (*Kara Ticareti*).
- ARSLANLI, Halil** : Kollektif ve Komandit Şirketler, Fakülteler Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1960 (*Kollektif Şirket*).
- AŞIK, İbrahim** : Hukuk Muhakemeleri Kanunu'na Göre Yetki Sözleşmeleri, TBB Dergisi, S. 97, 2011, s. 11-48.
- ATALAY, Özcan** : İflasta Sıra Cetvelinin Düzenlenmesi ve Yargı Yolu, Ankara Barosu Dergisi, S. 5, 1980, s. 566-570.
- ATALI, Murat** : Konkordatoda Kesin Mühlet ve Sonuçları, 7101 Sayılı Kanunla Konkordato ve Elektronik Tebligat Konularında Getirilen Yenilikler, Muhammet Özekes (Ed.), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018.
- ATALI, Murat /**  
**ERMENEK, İbrahim /**  
**ERDOĞAN, Ersin** : Medenî Usûl Hukuku, Yetkin Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2019 (*Usûl*).
- ATALI, Murat /**  
**ERMENEK, İbrahim /**  
**ERDOĞAN, Ersin** : İcra ve İflâs Hukuku, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019.
- ATAMER, Yeşim M. /**  
**OKUTAN NILSSON, Gül** : Para Alacaklısının Geç Ödemelere Karşı Korunmasına İlişkin Yeni TK m. 1530 Düzenlemesi ve Uygulama Alanı, BATİDER, C. XXIX, S. 3, 2013, s. 31-82.
- AYAN, Özge** : Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2008.
- AYAN, Serkan** : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 1530. Maddesi Gereğince Borçlunun Temerrüdü, DEÜHFD, C. 12, Özel Sayı, Prof. Dr. Burhan CEYHAN'a Armağan, 2010, s. 717-793.

- AYATA, Yeşim** : Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.
- AYDOĞDU, Murat / KAHVECİ, Nalan** : Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Adalet Yayınevi, 4. Baskı, Ankara, 2019.
- AYHAN, Rıza / ÇAĞLAR, Hayrettin / ÖZDAMAR, Mehmet** : Ticari İşletme Hukuku, 12. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019.
- AYOĞLU, Tolga** : Dağıtım Sözleşmelerine Uygulanmak Üzere Yabancı Bir Hukuk Sisteminin Seçilmesinin Denkleştirme Talebi Bakımından Etkisi, BÜHFD, C. 12, S. 151-152, 2017, s. 9-27.
- BADAK AYBAR, Zehra** : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Y. 12, S. 24, 2013/2, s. 167-201.
- BAHADIR, Zeynep** : Sözleşmenin Devri ve Sözleşmeye Katılma, GÜHFD, C. XVII, S. 3, 2013, s. 1-28.
- BAHTİYAR, Mehmet** : Ortaklıklar Hukuku, Beta Basım Yayım Dağıtım, 13. Bası, İstanbul, 2019 (*Ortaklıklar*).
- BAHTİYAR, Mehmet** : Ticari İşletme Hukuku, Beta Yayıncılık, 19. Bası, İstanbul, 2018 (*İşletme*).
- BAKİ, Birdoğan** : Pazarlama Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Franchising, Öneri Dergisi, C.2, S.9, 1998, s. 303-310.
- BARLAS, Nami** : Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri, Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı, Beta Basım Yayım Dağıtım, 2. Baskı, İstanbul, 2001, s. 807-828.
- BASIM, Aybüke** : Kısmi Dava, Belirsiz Alacak Davası ve Manevi Tazminat Taleplerinin Bu Davalara Konu Olup Olamayacağı Sorunu, AÜHFD, C. 65, S. 4, 2016, s. 2685-2723.

- BAŞOĞLU**, Başak : Sözleşme Dışı Kusursuz Sorumluluk Hukuku ve Özellikle Tehlike Sorumluluğuna İlişkin Değerlendirmeler, İnÜHFD, C. 6, S. 2, 2015, s. 29-55.
- BAŞTUĞ**, İrfan / **ERDEM**, Ercüment : Ticari İşletme Hukuku, DEÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları, Ankara, 1993.
- BAYSAL**, Başak : Sözleşmenin Uyarlanması, On İki Levha Yayıncılık, 3. Bası, İstanbul, 2019.
- BELGESAY**, Mustafa Reşit : İcra ve İflâs Kanunu Şerhi İkinci Bölüm, Şaka Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1950.
- BELGİN GÜNEŞ**, Derya : Yetki Sözleşmeleri, İBD, C. 86, S. 5, 2012, s. 197-221.
- BERKİ**, Şakir : Hukukda Müddet Çeşitleri, AÜHFD, C. 25, S. 1, 1968, s. 99-116.
- BERKİN**, Necmeddin M. : Adalet Mahkemesi Kararları Zamanaşımı, İHFM, C. 41, S. 3-4, 1975, s. 423-435.
- BERKİN**, Necmeddin M. : Medenî Usul Hukuku Esasları, Hamle Matbaası, İstanbul, 1969.
- BİLGE**, Mehmet Emin, : Anonim Şirketin Sona Ermesi ve Tasfiyesi, EÜHFD, C. XVI, S. 3-4, 2012, s. 261-294.
- BİLGE**, Necip : Borçlar Hukuku Özel Borç Münasebetleri, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 2. Baskı, Ankara, 1971.
- BİLGE**, Necip / **ÖNEN**, Ergun : Medenî Yargılama Hukuku Dersleri, Sevinç Matbaası, 3. Baskı, Ankara, 1978.
- BİLGİLİ**, Fatih : Ticari Defterler – Cari Hesap – Acente, EÜHFD, C. XVI, S. 3-4, 2012, s. 55-91.
- BİLGİLİ**, Fatih / **CENGİL**, M. Fatih : Ticari İşletmenin Devri ve Bilhassa Ticari İşletmenin Devri Düzenlemesinden Kaynaklanan Sorunlar, Türkiye Adalet Akademisi Türk Ticaret Kanununun

5. Yılı Sempozyumu Tebliğler Kitabı, Ankara, 2018, s. 57-99.
- BİLGİLİ**, Fatih /  
**DEMİRKAPI**, Ertan : Şirketler Hukuku, Dora Basım-Yayın Dağıtım, Bursa, 2013 (*Şirketler*).
- BİLGİLİ**, Fatih /  
**DEMİRKAPI**, Ertan, : Ticari İşletme Hukuku, Dora Yayınları, 6. Baskı, Bursa, 2016 (*İşletme*).
- BİRİNCİ UZUN**, Tuba : Belirsiz Süreli Tek Satıcılık Sözleşmesinin Olağan Fesih Yoluyla Sona Erdirilmesinde Fesih Bildirim Süresi, LHD, C. 16, S. 190, 2018, s. 4589-4612.
- BOLAYIR**, Nur : Yeni HMK'ya Göre Yetki Sözleşmeleri, İBD, C. 85, S. 5, 2011, s. 131-147.
- BONE**, Paula Fitzgerald : Determinants of WordOf-Mouth Communications During Product Consumption, Advances in Consumer Research, John F. Sherry, Jr. & Brian Sternthal (ed.), Vol. 19, s. 579-583.
- BOZBEL**, Savaş : Fikri Mülkiyet Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2015.
- BOZER**, Ali / **GÖLE**, Celal : Ticari İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 4. Bası, Ankara, 2017.
- BÖRÜ**, Levent /  
**KOÇYİĞİT**, İlker : Ticari Dava, Turhan Kitabevi, Ankara, 2013.
- BUDAK**, Ali Cem : Belirsiz Alacak Davası, Bankacılar Dergisi, Özel Sayı, 2013, s. 83 (*Belirsiz Alacak*).
- BUDAK**, Ali Cem : Ticarî Davalarda Dava Şartı Olarak Arabuluculuk, MİHDER, C. 15, S. 42, 2019/1, s. 25-40 (*MİHDER*).
- BUDAK**, Ali Cem /  
**KARAASLAN**, Varol : Medenî Usul Hukuku, Adalet Yayınevi, 3. Baskı, Ankara, 2019.
- BULUR**, Caner : Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Franchise Sözleşmesinin Karşılaştırılması, YÜHFD, C. VIII/2-IX/1, Özel Sayı, Prof. Dr. Erhan Adal'a Armağan, 2011-2012, s. 755-777.

- BURKARD, Peter H.** : Termination Compensation to Distributors under German Law, *The International Lawyer*, Vol. 7, No. 1, 1973, s. 185-194.
- BUZ, Vedat** : Borçlunun Temerrüdünde Sözleşmeden Dönme, Yetkin Yayınları, Ankara, 1998 (*Dönme*).
- BUZ, Vedat** : Medeni Hukukta Yenilik Doğuran Haklar, Yetkin Yayınları, Ankara, 2005.
- CAN, Ozan** : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması, Turhan Kitabevi, Ankara, 2011.
- CAN, Ozan** : Franchise Sözleşmelerinde Kararlaştırılan Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Bağlamında Bir Yargıtay Kararının Değerlendirilmesi, Ankara Barosu Dergisi, S. 2014/1, s. 49-67 (*Franchise*).
- CANTÜRK, Barış Cihan** : Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2019.
- CENGİZ, Ali** : Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçları, HHFD, C. 1, S. 2, 2011, s. 140-165.
- COLINO, Sandra Marco** : Vertical Agreements and Competition Law, Hart Publishing, Oxford, 2010.
- ÇEKER, Mustafa** : Sigorta Hukuku, Karahan Kitabevi, 2. Baskı, Adana, 2010.
- ÇEKER, Mustafa** : Yargıtay Kararları Işığında Sigorta Hukuku, Karahan Kitabevi, 2. Bası, Adana, 2004.
- ÇELİK, Nuri /  
CANİKLİOĞLU, Nurşen /  
CANBOLAT, Talat,** : İş Hukuku Dersleri, Beta Yayıncılık, 31. Baskı, İstanbul, 2018.

- ÇELİKBOYA, Kerem** : Ticari İşletmenin Devri, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017.
- DALCI ÖZDOĞAN, Nurcihan** : Mütessesil Sorumluluk, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2015.
- DELİDUMAN, Seyithan / ORUÇ, Yakup** : Ticari Davalar, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nu Beklerken (10-11-12 Mayıs 2012), MÜHF-HAD, C. 18, S. 2, Özel Sayı, 2012, s. 99-109.
- DEMİR, Koray** : Tek Satıcının Denkleştirme Talebi, Prof. Dr. Sabih Arkan'a Armağan, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019, s. 399-419.
- DEMİR, Filiz Otay / KIRDAR, Yalçın** : Müşteri İlişkileri Yönetimi: CRM, Review o Social, Economic & Business Studies, Vol. 7/8, 2007, s. 293-308.
- DEMİRKAPI, Ertan** : Anonim Şirket Tasfiyesinde Süregelen İş ve Yeni İş Kavramları ve Bunlara Bağlanan Hukuki Sonuçlar, YÜHFD, C. XI, S. 1, 2014, s. 106-158.
- DEMİR GÖKYAYLA, Cemile** : Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2013.
- DEREN YILDIRIM, Nevhis** : İflasın Hukuki Mahiyeti, İHFM, C. LIV, S. 1-4, 1991-1994, s. 331-346.
- DEYNEKLİ, Adnan / KISA, Sedat** : Hacizde ve İflasta Sıra Cetveli, Turhan Kitabevi, 3. Bası, Ankara, 2005.
- DICKE, Thomas Scott** : Franchising in the American Economy 1840-1980, [https://etd.ohiolink.edu/!etd.send\\_file?accession=osu148759630735918&disposition=inline](https://etd.ohiolink.edu/!etd.send_file?accession=osu148759630735918&disposition=inline) , 1988, (Erişim: 05.02.2019).
- DİŞBUDAK, Aylin** : Türk Hukukunda Aldatıcı Reklamlar, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2007.



- DOĞAN**, Murat : Franchise Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı (Denkleştirme İstemi), Haluk Konuralp Anısına Armağan, C. III, Yetkin Yayınları, Ankara, 2009, s. 327-344.
- DOĞU**, Hicret / **DOĞU**, Hakkı Mert : Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk ve Uygulanabilirliği, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 8, S. 32, Prof. Dr. Ali Necip Ortan'a Armağan 2. Cilt, 2019, s. 2231-2258.
- DOMANIÇ**, Hayri : Ticaret Hukuku Dersleri Adi-Kollektif ve Komandit Şirketler, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1965.
- DOMANIÇ**, Hayri / **ULUSOY**, Erol : Ticaret Hukukunun Genel Esasları, Arıkan Yayınları, 5. Bası, İstanbul, 2007.
- DURAK**, Yasemin : Güven Sorumluluğu ve "Culpa In Contrahendo", SÜHFD, C. 25, S. 1, 2017, s. 239-288.
- DURAL**, H. Ali : Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Uyarınca Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkının Maddi Şartları, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Y. 2005, S. 1, s. 303-313.
- DURAL**, Mustafa / **SARI**, Suat : Türk Özel Hukuku, C. 1, Filiz Kitabevi, 13. Baskı, İstanbul, 2018.
- EDİS**, Seyfullah : Hukukun Uygulanmasında Yargıca Tanınmış Takdir Yetkisi, AÜHFD, C. 30, S. 1-4, 1973, s. 169-196 (*Takdir Yetkisi*).
- EDİS**, Seyfullah : Medeni Hukuk ve Başlangıç Hükümleri, AÜHF Döner Sermaye İşletmesi Yayınları, 6. Basım, Ankara, 1997 (*Medeni Hukuk*).
- EKMEKÇİ**, Ömer / **ÖZEKES**, Muhammet / **ATALI**, Murat / **SEVEN**, Vural : Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, On İki Levha Yayıncılık, 2. Baskı, İstanbul, 2019.

- ERDEM, Ercüment** : Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp'e Armağan, C.1, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2003, s. 91-120 (*Tek Satıcılık*).
- ERDEM, H. Ercüment** : Türk ve İsviçre Hukuklarında Denkleştirme Talebi, Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Makaleler (2009-2016), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, s. 1-112 (*Türk-İsviçre*).
- ERDOĞAN, İhsan / KESKİN, A. Dilşad** : Türk Medeni Hukuku, Gazi Kitabevi, Ankara, 2018.
- EREN, Fikret** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Yetkin Yayınevi, 22. Baskı, Ankara, 2017 (*Borçlar Genel*).
- EREN, Fikret** : Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Yetkin Yayınevi, 6. Baskı, Ankara, 2018 (*Borçlar Özel*).
- ERMAN, Hasan** : Hakkaniyet, Prof. Dr. Hasan Erman'a Armağan, Der Yayınları, İstanbul, 2015, s. XXIII-XXVIII.
- ERMAN, Hasan** : Medeni Hukuk Dersleri, Der Yayınları, 6. Basım, İstanbul, 2016 (*Medeni Hukuk*).
- EROĞLU, Ergün** : Müşteri Memnuniyeti Ölçüm Modeli, İÜİFD, C. 34, S. 1, 2005, s. 7-25.
- EROĞLU, Orhan** : İflâsta Sıra Cetveline İtiraz Davası (İflâsta Kayıt Kabul Davası), TBB Dergisi, S. 144, 2019, s. 173-212.
- EROL, Arzu** : Türk Hukukunda Örtülü Reklam, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018.
- ERTABAK, Ünal** : Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Legal Kitapevi, 2. Baskı, 2011.
- ESENER, Turhan / GÜNDOĞDU, Fatih** : Borçlar Hukuku 1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2017.

- EYRENCİ, Öner / TAŞKENT, Savaş / ULUCAN, Devrim** : Bireysel İş Hukuku, Beta Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2017.
- FEYZİOĞLU, Necmeddin Feyzi** : Borçlar Hukuku Akdin Muhtelif Nevileri C. I, Fakülteler Matbaası, 4. Bası, İstanbul, 1980 (*Özel C. I*).
- FEYZİOĞLU, Necmeddin Feyzi** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler C. I, Fakülteler Matbaası, 2. Bası, İstanbul, 1980 (*Genel C. I*).
- FEYZİOĞLU, Necmeddin Feyzi** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler C. II, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1977 (*Genel C. II*).
- GEREK, Hasan Nüvit** : İş Sözleşmesinin İkale Sözleşmesi ile Sona Ermesi, Çalışma ve Toplum Dergisi, S. 31, 2011/4, s. 43-58.
- GÖKSOY, Yaşar Can** : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması, DEÜHFD, C. 12, Özel Sayı, Prof. Dr. Burhan Ceyhan'a Armağan, 2010, s. 895-943.
- GÖKTÜRK, Hüseyin Avni** : Borçlar Hukuku 1. Kısım Borçların Umumi Hükümleri, Ankara, 1946 (*Umumi Hükümler*).
- GÖKTÜRK, Hüseyin Avni** : Borçlar Hukuku 2. Kısım Aktin Muhtelif Nevileri, Ankara, 1951 (*Akdin Nevileri*).
- GÖRGÜN, Şanal / BÖRÜ, Levent / TORAMAN, Barış / KODAKOĞLU, Mehmet** : Medenî Usûl Hukuku, Yetkin Yayınları, 8. Baskı, Ankara, 2019.
- GÖZLER, Kemal** : Hukuka Giriş, Ekin Basım Yayın Dağıtım, 16. Baskı, Bursa, 2019.
- GURNICK, David / VIEUX, Steve** : Case History of the American Business Franchise, Oklahoma City University Law Review, Vol. 24, Iss. 1-2, 1999, s. 37-63.
- GÜÇER, Sülün** : Avrupa Topluluğu ve Türk Hukukunda Franchising Sözleşmeleri Rekabet Hukuku İlişkisi,

- Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2008.
- GÜMÜŞ**, Mustafa Alper : Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Filiz Kitabevi, 3. Baskı, İstanbul, 2018.
- GÜNCAN**, Atahan : Ticari İşletmenin Devrinde Alacaklıların Korunması, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018.
- GÜNDOĞDU**, Gökmen / **CANTÜRK**, Barış Cihan : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122/5 Maddesi Uyarınca Marka Lisans Alanın Denkleştirme İstemi, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 8, S. 32, Prof. Dr. Ali Necip Ortan'a Armağan 1. Cilt, 2019, s. 1479-1527.
- GÜRDOĞAN**, Burhan : Ticari Usul Hukuku, AÜHFD, C. 13, S. 1, 1956, s. 172-193 (*Ticari Usul*).
- GÜRDOĞAN**, Burhan : İflâs Hukuku Dersleri, Ajans-Türk Matbaası, Ankara, 1966 (*İflâs*).
- GÜRİZ**, Adnan : Adalet Kavramı, Prof. Dr. Jale G. Akipek'e Armağan, Konya, 1991, s. 59-73.
- GÜRPINAR**, Bünyamin : Sigorta Acenteleri Açısından Portföy Tazminatı, Beykent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 1, S. 2, 2015, s. 43-64.
- GÜRZUMAR**, Osman Berat : Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukuken Korunması, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1995.
- GÜVEN**, Yılmaz : Türkiye'de 1980 Sonrası Dönemde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Analizi ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, C. 3, S. 1, Nisan 2008, s. 75-97.
- HATİPOĞLU**, Ayşe Gül : Acentelerin Denkleştirme İsteminin Belirlenmesinde Gelirin Tespiti ve Muhasebeleştirme Sorunu: Çözüm Önerisi, FÜSBD, C. 22, S. 2, s. 177-187.

- HATEMİ**, Hüseyin : Medeni Hukuk'a Giriş, On İki Levha Yayıncılık, 8. Bası, İstanbul, 2017.
- HATEMİ**, Hüseyin / **SEROZAN**, Rona / **ARPACI**, Abdülkadir : Borçlar Hukuku Özel Bölüm, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1992.
- HELVACI**, Serap / **ERLÜLE**, Fulya : Medeni Hukuk, Legal Yayıncılık, 5. Bası, İstanbul, 2018.
- HESELINK**, Martijn W./ **RUTGERS**, Jacobien W./ **DÍAZ**, Odavia Bueno/ **SCOTTON**, Manola/ **VELDMAN**, Muriel : Principles of European Law Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, Vol. 2, Sellier European Law Publishers, Germany, 2006.
- HİRŞ**, E. : Ticaret Hukuku Dersleri, İsmail Akgün Matbaası, 3. Bası, İstanbul, 1948.
- İŞIKTAÇ**, Yasemin / **METİN**, Sevtap : Hukuk Metodolojisi, Filiz Kitabevi, 5. Tıpkı Baskı, İstanbul, 2016.
- İMREGÜN**, Oğuz : Kara Ticareti Hukuku Dersleri, Filiz Kitabevi, 13. Bası, İstanbul, 2005 (*Kara Ticareti*).
- İMREGÜN**, Oğuz : Ticaret Hukukunun Genel İlkeleri, Filiz Kitabevi, 4. Bası, İstanbul, 2004 (*Genel İlkeler*).
- İNAL**, Emrehan : Reklam Hukuku ve Aldatıcı Reklamlar, Beta Yayıncılık, İstanbul, 2000.
- İNAL**, Emrehan : Türk Hukuku'nda Aldatıcı ve Örtülü Reklamlar, Uluslararası Reklam Hukuku Sempozyumu (8-9 Mayıs 2008), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2009, s. 87-104.
- İNAL**, Emrehan / **BAYSAL**, Başak : Reklam Hukuku ve Uygulaması, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2008.
- İNAN**, Ali Naim : Türk Medeni Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara, 2014.

- İNAN, T. Nurkut** : Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler, BATİDER, C. XVII, S. 2, 1993, s. 55-77.
- İRGE ERDOĞAN, Burcu** : Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016.
- KALENDER, Emre** : Acentenin Denkleştirme Talep Hakkına İlişkin TTK m. 122'nin Marka Lisansı Alana Uygulanıp Uygulanamayacağı, İnÜHFD, C. 8, S. 1, 2017, s. 91-112.
- KANIŞLI, Erhan** : Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi, LHD, C. 12, S. 138, 2014, s. 111-144.
- KAPANCI, K. Berk** : Franchise Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Bunun Hukuki Sonuçları, Prof. Dr. Rona Serozan'a Armağan, C. II, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010, s. 1029-1054.
- KARADEMİR AYDEMİR, Dilek** : Medeni Usul Hukukunda Mahkemelerin Yetkisi, Adalet Yayınevi, 2. Baskı, Ankara, 2019.
- KARAHAN, Sami** : Ticari İşletme Hukuku, Mimoza Yayınları, 27. Baskı, Konya, 2015.
- KARAMANLIOĞLU, Argun** : Acentenin Hastalık veya Yaşlılık Gerekçesiyle Acentelik Sözleşmesini Feshetmesi Halinde Denkleştirme İsteminin Durumu, İKÜHFD, C. 16, Özel Sayı, Prof. Dr. iur. Merih Kemal Omağ'a Armağan, 2017, s. 141-172.
- KARASU, Rauf** : Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi, AÜHFD, C. 57, S. 4, 2008, s. 283-318.
- KARAYALÇIN, Yaşar** : Özel Hukukda Meseleler ve Görüşler, AÜHF Yayınları, Ankara, 1975 (*Meseleler*).

- KARAYALÇIN, Yaşar** : Ticaret Hukuku I. Giriş-Ticari İşletme, Güzel İstanbul Matbaası, 3. Baskı, Ankara, 1968 (*İşletme*).
- KARAYALÇIN, Yaşar** : Ticaret Hukuku, II. Şirketler Hukuku, Sevinç Matbaası, 2. Baskı, Ankara, 1973 (*Şirketler*).
- KARSLI, Abdurrahim,** : Medeni Muhakeme Hukuku, Alternatif Yayıncılık, 4. Baskı, İstanbul, 2014.
- KAYA, Arslan** : Acentelik ve Tek Satıcılık ile Benzeri Diğer Tekel Hakkı Veren Sürekli Sözleşme İlişkilerinin Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstemi, Yürürlüğünün 6. Yılında ve Yargıtay Kararları Işığında Türk Ticaret Kanunu Sempozyumu, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 9-43 (*Sempozyum*).
- KAYA, Arslan** : Marka Hukuku, Arıkan Yayınları, İstanbul, 2006.
- KAYA, Arslan** : Türk Ticaret Kanunu Şerhi - Acentelik, Beta Basım, 2. Baskı, İstanbul, 2016 (*Acentelik*).
- KAYA, Mustafa İsmail** : Acentelik Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2014.
- KAYA, Nebi** : Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir mi? (Münih İstinaf Mahkemesi'nin 11.01.2002 Tarihli Kararının Değerlendirilmesi), Prof. Dr. Hüseyin Ülgen'e Armağan, C. 1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2007, s. 3-12.
- KAYIHAN, Şaban** : Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Umuttepe Yayınları, 5. Baskı, Kocaeli, 2018.
- KENDER, Rayegan** : Sigorta Acentelerinin Hakları, Sigorta Hukuku Dergisi, S. 1, 1998, s. 114-128.
- KENDİGELEN, Abuzer** : Türk Ticaret Kanunu, Değişiklikler, Yenilikler ve İlk Tespitler, On İki Levha Yayıncılık, 3. Tıpkı Bası, İstanbul, 2016.
- KERVANKIRAN, Emrullah** : Anonim Şirketlerin Tasfiyesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2015.

- KINACIOĞLU, Naci** : Acente ve Acentelik Sözleşmesi, Yeni Desen Matbaası, Ankara, 1963.
- KILIÇOĞLU, Ahmet M.** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Turhan Kitabevi, 23. Bası, Ankara, 2019 (*Borçlar Genel*).
- KILIÇOĞLU, Ahmet M.** : Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Turhan Kitabevi, Ankara, 2019 (*Borçlar Özel*).
- KIRCA, Çiğdem** : Franchise Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1997 (*Franchise*).
- KIRCA, Çiğdem** : Know-How Sözleşmesinin Hukukî Niteliği, Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1998, s. 243-268.
- KOCAOĞLU ULBRICH, Şebnem Elif** : Avrupa Birliği ve Türk Banka Hukuku Yönünden FinTek, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2019.
- KOÇ, Mehmet** : Türk ve Avrupa Birliği Hukuku'nda Acentenin Denkleştirme İstemi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2020.
- KOÇYİĞİT, İlker / BULUR, Alper** : Ticari Uyuşmazlıklarda Dava Şartı Arabuluculuk, Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanlığı, 2019.
- KORAH, Valentine / O'SULLIVAN, Denis** : Distribution Agreements Under the EC Competition Rules, Hart Publishing, Oxford, 2002.
- KORKUT, Ömer** : Türk Hukuku Bakımından Ortak Girişim, LHD, C. 5, S. 52, 2007, s. 1151-1164.
- KOYUNCUOĞLU, Hikmet** : Franchise Alanın Denkleştirme İsteminin (Portföy Tazminatı) Türk Ticaret Kanunu Madde 122 Hükmü Karşısında Değerlendirilmesi, LHD, C. 14, S. 164, 2016, s. 4297-4308.



- KUNTALP**, Erden : Karışık Muhtevalı Akit, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 2. Bası, Ankara, 2013.
- KURU**, Baki : Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt I, Demir Demir Yayıncılık, 6. Baskı, İstanbul, 2001 (*Muhakeme C. I*).
- KURU**, Baki : Hukuk Muhakemeleri Usulü, Cilt II, Demir Demir Yayıncılık, 6. Baskı, İstanbul, 2001 (*Muhakeme C. II*).
- KURU**, Baki : İcra ve İflas Hukuku, C. 3, Alfa Basım Yayım Dağıtım, 3. Tıpkı Basım, İstanbul, 2000 (*İcra-İflas C. III*).
- KURU**, Baki, : İcra ve İflâs Hukuku Ders Kitabı, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2019 (*İcra-İflâs*).
- KURU**, Baki : İcra ve İflas Hukuku El Kitabı, Adalet Yayınevi, 2. Baskı, Ankara, 2013 (*El Kitabı*).
- KURU**, Baki : Medenî Usul Hukuku Ders Kitabı, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2019 (*Usul Ders Kitabı*).
- LAFONTAINE**, Francine / **BLAIR**, Roger D. : The Evolution of Franchising and Franchise Contracts: Evidence From The United States, Entrepreneurial Business Law Journal, Vol. 3, Iss. 2, 2009, s. 381-434.
- LAM**, Shun Yin / **SHANKAR**, Venkatesh / **ERRAMILI**, M. Krishna / **MURTHY**, Bvsan : Customer Value, Satisfaction, Loyalty, and Switching Costs: An Illustration From a Business-to-Business Service Context, Journal of The Academy of Marketing Science, Vol. 32, No. 3, s. 293-311.
- MENDELSON**, Martin : The Law and Franchising in the United Kingdom, Entrepreneurial Business Law Journal, Vol. 3, Iss. 2, 2009, s. 177-207.

- MİMAROĞLU**, Sait Kemal : Ticaret Hukuku Birinci Cilt, İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 3. Baskı, Ankara, 1978 (*İşletme*).
- MİMAROĞLU**, Sait Kemal : Ticaret Hukuku İkinci Cilt, İşletme Hukuku, Ticaret Ortaklıkları Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1972 (*Ortaklıklar*).
- MOLLAMAHMUTOĞLU**, Hamdi / **ASTARLI**, Muhittin / **BAYSAL**, Ulaş : İş Hukuku Ders Kitabı Cilt 1: Bireysel İş Hukuku, Lykeion Yayınları, 2. Baskı, Ankara, 2018.
- MOROĞLU**, Erdoğan : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Değerlendirme ve Öneriler, On İki Levha Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2016 (*Değerlendirme*).
- MOROĞLU**, Erdoğan : Adi Şirkete Dair, Makaleler, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010, s. 753-763 (*Adi Şirket*).
- MUŞUL**, Timuçin : İflâs ve Konkordato Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2018.
- NAMLI**, Mert : Türk ve İsviçre Hukuku'nda Gerçekleştirilen Reformların Konkordato Hukuku Bakımından Getirdiği Değişiklikler, Yargıtay Dergisi, C. 44, S. 4, 2018, s. 1479-1552.
- NOMER**, Halûk N. : Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Beta Yayıncılık, 16. Bası, İstanbul, 2018.
- NOMER**, Haluk N. : Manevî Tazminat Alacağında Kısmî Dava Mümkün Müdür?, İÜHFM, C. LVIII, S. 1-2, s. 221-229 (Kısmî Dava).
- OĞUZMAN**, M. Kemal / **ÖZ**, M. Turgut : Borçlar Hukuku Genel Hükümler C. 1, Vedat Kitapçılık, 17. Bası, İstanbul, 2019 (*C. 1*).
- OĞUZMAN**, M. Kemal / **ÖZ**, M. Turgut : Borçlar Hukuku Genel Hükümler C. 2, Vedat Kitapçılık, 14. Bası, İstanbul, 2018.
- OĞUZMAN**, M. Kemal / **BARLAS**, Nami : Medeni Hukuk, Vedat Kitapçılık, 25. Bası, İstanbul, 2019.

- OKTAY, Saibe** : İsimli Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İHFM, C. LV, 1996, s. 263-296.
- OMAĞ, Merih Kemal** : Marka Hukuku ile Rekabet Hukuku Açısından Marka ve Korunması, Hukuk Araştırmaları Dergisi, C. 6, S. 1-3, 1991, s. 5-14.
- ORTAN, A. Necip** : Knov-Hov ve Hukuken Korunması Sorunu, Ankara Barosu Dergisi, S. 4, 1980, s. 467-485.
- ORUÇ, Yakup** : İflâs İdaresi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2019.
- ÖÇAL, Akar (Çev.)** : Acentanın Müşteri Tazminatı İsteme Hakkı, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi, C. 2, S. 1, 1984, s. 197-204.
- ÖNEN, Ergun** : Medeni Yargılama Hukuku, Sevinç Matbaası, Ankara, 1979.
- ÖZBEK, Mustafa Serdar** : Alternatif Uyuşmazlık Çözümü, 2. Cilt, Yetkin Yayınları, 4. Baskı, Ankara, 2016.
- ÖZDEMİR, Hayrunnisa** : Aldatıcı Reklamlara Karşı Tüketicilerin Korunması, AÜHFD, C. 53, S.3, 2004, s. 61-90.
- ÖZDEMİR, Necdet / KINACIOĞLU, Naci** : Türk Ticaret Hukuku Başlangıç Hükümleri, Emel Matbaacılık, 5. Baskı, Ankara, 1984.
- ÖZDEMİR, Semih Sırrı** : Haksız Rekabet Kavramı Açısından Dürüstlük Kuralına Aykırı Reklamlar, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2013 (*Reklam*).
- ÖZDEMİR, Semih Sırrı** : Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Tasarısı: İngiltere'deki Düzenlemeler İle Karşılaştırmalı Bir İnceleme, HHFD, C. 2, S. 1, s. 55-66.
- ÖZDEMİR, Semih Sırrı / DOĞANAY, M. Zahid** : Bir Mecra Olarak Sosyal Medyanın Reklam Hukuku Açısından Değerlendirilmesi, Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi, Y. 7, S. 13, 2019, s. 295-337.

- ÖZEL**, Çağlar : Marka Lisansı Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2015.
- ÖZMUMCU**, Seda : İflasın Açılmasının Borçlar Hukuku Sözleşmeleri Üzerine Etkisi, Yayımlanmış YL Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1994.
- ÖZTEK**, Selçuk / **BUDAK**, Ali Cem / **TUNÇ YÜCEL**, Müjgan / **KALE**, Serdar / **YEŞİLOVA**, Bilgehan : Yeni Konkordato Hukuku, Adalet Yayınevi, 2. Baskı, Ankara, 2019.
- ÖZTÜRK**, Berna : Sözleşmenin Devri, TBB Dergisi, Y. 29, S. 125, 2016, s. 263-296.
- PASLI**, Ali : Ticari Uyuşmazlıkların Arabuluculuk Faaliyetine Elverişliliği, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk (Ed. Ceyda Süral Efeçimar & Mehmet Ertan Yardım), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2019, s. 13-25.
- PEKCANITEZ**, Hakan : Belirsiz Alacak Davası, DEÜHFD, C. 11, Özel Sayı, Prof. Dr. Bilge Umar'a Armağan, 2009, s. 509-552 (*Umar'a Armağan*).
- PEKCANITEZ**, Hakan : Belirsiz Alacak Davası (HMK m. 107), Yetkin Yayınları, Ankara, 2011 (*Belirsiz Alacak*).
- PEKCANITEZ**, Hakan : Pekcanitez Usûl - Medeni Usûl Hukuku, Cilt II, On İki Levha Yayıncılık, 15. Bası, İstanbul, 2017 (*Pekcanitez Usûl*).
- PEKCANITEZ**, Hakan / **ATALAY**, Oğuz / **SUNGURTEKİN ÖZKAN**, Meral / **ÖZEKES**, Muhammet : İcra ve İflâs Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, 6. Bası, İstanbul, 2019.

- PEKCANITEZ, Hakan / ATALAY, Oğuz / ÖZEKES, Muhammet** : Medenî Usûl Hukuku Ders Kitabı, On İki Levha Yayıncılık, 7. Bası, İstanbul, 2019.
- PEKCANITEZ, Hakan / ERDÖNMEZ, Güray** : 7101 Sayılı Kanun Çerçevesinde Konkordato, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2018.
- PINAR, Hamdi** : Anonim Şirketlerde Sona Erme ve Tasfiye, Şirketler Hukuku, Sami Karahan (Ed.), Mimoza Yayınları, Konya, 2013, s. 751-779.
- POROY, Reha / TEKİNALP, Ünal / ÇAMOĞLU, Ersin** : Ortaklıklar Hukuku I, Vedat Kitapçılık, 13. Bası, İstanbul, 2014.
- POROY, Reha / YASAMAN, Hamdi** : Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 16. Bası, İstanbul, 2017.
- POSTACIOĞLU, İlhan E.** : Medeni Usul Hukuku Dersleri, Sulhi Garan Matbaası, 6. Bası, İstanbul, 1975.
- PULAŞLI, Hasan** : Şirketler Hukuku Genel Esaslar, Adalet Yayınevi, 5. Baskı, Ankara, 2017 (*Genel Esaslar*).
- PULAŞLI, Hasan** : Şirketler Hukuku Şerhi, C.1, Adalet Yayınevi, 3. Baskı, Ankara, 2018 (*Şerh*).
- PULAŞLI, Hasan / KORKUT, Ömer** : Temel Hukuk, Karahan Kitabevi, 19. Tıpkı Baskı, Adana, 2019.
- REATI, Angelo** : Exclusive Dealing and Market Integration, JCMS, Vol. 6, Iss. 2, 1967, s. 131-155.
- REVA, Zeynep** : Acente Portföy Tazminatı ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısındaki Yeri, Sigorta Araştırmaları Dergisi, S. 2, 2006, s. 219-244.
- SAK, Burak** : Dağıtım Sözleşmelerinde Denkleştirme İstemi (TTK m. 122), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.
- SARIÖZ BÜYÜKALP, A. İpek** : Denkleştirme Talebinin Hukuki Niteliği ve Kanunlar İhtilafı Hukuku Bağlamında Değerlendirilmesi, DEÜHFD, C. 21, S. 2, 2019, s. 523-581.

- SARISÖZEN, M. Serhat** : 7101 Sayılı Kanun Kapsamında İcra İflas ve Konkordato Hukukundaki Yenilikler, Yetkin Yayınları, Ankara, 2018.
- SAVAŞ, Abdurrahman** : Türk Borçlar Hukukunda İkale Sözleşmesi, TAAD, Yıl: 7, S. 26, 2016, s. 105-141.
- SELİÇİ, Özer** : Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, İstanbul, 1977.
- SEROZAN, Rona** : Sözleşmeden Dönme, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2007 (*Dönme*).
- SEROZAN, Rona** : Medeni Hukuk, Vedat Kitapçılık, 8. Bası, İstanbul, s. 2018.
- SHANE, Scott A.** : From Ice Cream to the Internet Using Franchising to Drive the Growth and Profits of Your Company, Pearson Education, New Jersey, 2005.
- SILVERMAN, George** : The Secrets of Word-of-Mouth Marketing, American Management Association (AMACOM), 2nd. Edition, New York, 2011.
- SİMİL, Cemil** : Belirsiz Alacak Davası, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2013.
- SULUK, Cahit / KARASU, Rauf / NAL, Temel** : Fikri Mülkiyet Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara, 2019.
- SÜMER, Hâluk Hâdi** : İş Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 23. Baskı, Ankara, 2018.
- SÜZEK, Sarper** : İş Hukuku, Beta Yayıncılık, 16. Baskı, İstanbul, 2018.
- ŞAHİN, Adem** : Acentelik Sözleşmesinin Kısmi Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstem Hakkı, MÜHF-HAD, C. 22, S. 3, Özel Sayı, Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan, C. III, 2016, s. 2531-2555.
- ŞENER, Oruç Hami** : Adi Ortaklık, Yetkin Yayınları, Ankara, 2008 (*Adi Ortaklık*).

- ŞENER, Oruç Hami** : Anonim Ortaklıkta Ek Tasfiye (İhya), Adalet Yayınevi, Ankara, 2015 (*Ek Tasfiye*).
- ŞENER, Oruç Hami** : Ticari İşletme Hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016 (*İşletme*).
- ŞENER, Oruç Hami** : Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku, Seçkin Yayıncılık, 4. Bası, Ankara, 2019 (*Ortaklıklar*).
- ŞENOL, A. Nilay** : Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011.
- ŞİMŞEK, Bahar** : Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016.
- ŞOĞUR, Macide** : İşletme Sistemi Olarak Franchising, Der Yayınları, İstanbul, 1993.
- ŞUA, Mehmet** : Franchise Sözleşmesinin Tanımına Yeni Bir Bakış, YÜHFD, C. IV, S. 2, 2007, s. 57-80.
- TANDOĞAN, Halûk** : Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C.I/1, Evrim Basım-Yayım-Dağıtım, 6. Basım, İstanbul, 1990 (*C.I/1*).
- TANDOĞAN, Halûk** : Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. II, Evrim Basım-Yayım-Dağıtım, 4. Tıpkı Basım, İstanbul, 1989 (*C. II*).
- TANDOĞAN, Halûk** : Kusura Dayanmayan Sözleşme Dışı Sorumluluk Hukuku, Turhan Kitabevi, Ankara, 1981.
- TANDOĞAN, Halûk** : Tek Satıcılık Sözleşmesi, BATİDER, C. XI, S. 4, 1982, s. 1-36 (*Tek Satıcılık*).
- TANRIVER, Süha** : Belirsiz Alacak Davası ve Bu Bağlamda Uygulamada Yaşanan Güncel Sorunlar, TNBHD, Y. 2, S. 2, 2015, s. 3-38.
- TANRIVER, Süha** : Hukuk Muhakemeleri Kanunu Bağlamında Akdedilen Yetki Sözleşmeleri Üzerine Bazı Düşünceler, DEÜHFD, C. 16, Özel Sayı, Prof. Dr.

- Hakan Pekcanitez'e Armağan, 2014, s. 459-468  
(*Yetki Sözleşmeleri*).
- TANRIVER, Süha** : Medenî Usûl Hukuku, Cilt I, Yetkin Yayınları, 2. Bası, Ankara, 2018 (*Medenî Usûl*).
- TEKELİOĞLU, Numan** : Tüketicinin Korunması Açısından Hukuka Aykırı Reklamlar, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016.
- TEKİL, Fahiman** : Ticari İşletme Hukuku, 3. Bası, İstanbul, 1997.
- TEKİNALP, Gülören** : Acenta Sözleşmesine Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1972.
- TEKİNALP, Ünal** : Fikri Mülkiyet Hukuku, Vedat Kitapçılık, 5. Bası, İstanbul, 2012 (*Fikri Mülkiyet*).
- TEKİNALP, Ünal** : Türk Hukukunda Acentanın "Portföy Akçası" Talebi, Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, 1998, s. 1-17.
- TEKİNAY, Selâhattin Sulhi / AKMAN, Sermet / BURCUOĞLU, Hâluk / ALTOP, Atillâ** : Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Filiz Kitabevi, 7. Baskı, İstanbul, 1993.
- TEOMAN, Ömer** : Tacir Yardımcıları, Doç. Dr. Mehmet Somer'in Anısına Armağan, İstanbul, 2006, s. 221-304.
- TERCAN, Erdal** : İflâsın Sözleşmelere Etkisi, Adil Yayınevi, Ankara, 1996.
- TİMUR, Hıfzı** : Paranın Hukukî Mahiyeti, İÜHFİM, C. XIV, S. 1-2, 1948, s. 231-247.
- TOPÇU, Halit Nurettin** : Franchising Sözleşmesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1991.
- TOPÇU, Deniz** : Patent Lisans Sözleşmeleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016.



- TOPÇUOĞLU, Metin** : Franchise Sözleşmesinde Bağlayıcı Kayıtlar ve Rekabet Hukuku, BATİDER, C. XXII, S. 1, 2003, s. 113-154 (*Franchise*).
- TOPÇUOĞLU, Metin** : İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, Rekabet Dergisi, S. 18, 2004, s. 4-58 (*İnhisar*).
- TOPÇUOĞLU, Metin** : Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara, 2006 (*Acentelik*).
- TOPUZ, Murat** : Ticari İşletmenin Devrinde Tasarruf İşlemlerine İlişkin Şekil Sorunu, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nu Beklerken (10-11-12 Mayıs 2012), MÜHF-HAD, C. 18, S. 2, Özel Sayı, 2012, s. 19-79.
- TUNÇOMAĞ, Kenan** : Türk Borçlar Hukuku Genel Hükümler, C.I, Sermet Matbaası, 6. Bası, İstanbul, 1976 (*Borçlar Genel*).
- TUNÇOMAĞ, Kenan** : Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. II, Sermet Matbaası, 3. Bası, İstanbul, 1977 (*Borçlar Özel*).
- TUNÇOMAĞ, Kenan / CENTEL, Tankut** : İş Hukukunun Esasları, Beta Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2016.
- ULUSAN, İlhan** : Medenî Hukukta Fedakârlığın Denkleştirilmesi İlkesi ve Uygulama Alanı, Vedat Kitapçılık, 2. Tıpkı Bası, İstanbul, 2012.
- UZUNALLI, Sevilay** : Acentelik ve Giriş Bedeli, Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi, C.8, Özel Sayı, Prof. Dr. Aydın Zevkliler'e Armağan, C. III, 2013, s. 2961-3020 (*Giriş Bedeli*).
- UZUNALLI, Sevilay** : Marka Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2019.

- UZUNALLI, Sevilay** : Sözleşmeyi Fesheden Acentenin Denkleştirme İstemine Hak Kazanması, TFM, C. 5, S. 1, 2019, s. 115-130 (*Denkleştirme*).
- ÜLGEN, Hüseyin / HELVACI, Mehmet / KAYA, Arslan / NOMER ERTAN, N. Füsün** : Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 6. Bası, İstanbul, 2019.
- ÜLGEN, Hüseyin / HELVACI, Mehmet / KENDİGELEN, Abuzer / KAYA, Arslan / NOMER ERTAN, N. Füsün** : Ticari İşletme Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, 5. Tıpkı Bası, İstanbul, 2015.
- ÜREY, Yelda** : Türk Hukukunda Karşılaştırmalı Reklamlar, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2010.
- ÜSTÜNDAĞ, Saim** : İflâs Hukuku, 8. Bası, İstanbul, 2009 (*İflâs*).
- ÜSTÜNDAĞ, Saim** : Medeni Usul Hukukunda Salâhiyet Anlaşmaları, İHFM, C. XXVII, S. 1-4, 1961, s. 310-339.
- von STEIGER, F.** : İsviçrede Anonim Şirketler Hukuku, Çev. Tahir Çağa, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1968.
- von TUHR, Andreas** : Borçlar Hukukunun Umumi Kısmı C.1-2, Çev. Cevat Edege, Yargıtay Yayınları, Ankara, 1983.
- YAĞCI, Uğur** : 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme İstemi, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 2, S. 5, 2013, s. 15-44.
- YALMAN, Süleyman** : Türk - İsviçre Hukukunda Sözleşme Görüşmelerinden Doğan Sorumluluk, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2006.
- YALMAN, Macit / TAYLAN, Erbay,** : Adi Ortaklık, Olgaç Matbaacılık, Ankara, 1976.

- YARDIM, M. Ertan** : Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuğa Başvuru, Ticari Uyuşmazlıklarda Zorunlu Arabuluculuk (Ed. Ceyda Süral Efeçinar & Mehmet Ertan Yardım), Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2019, s. 89-110.
- YARIM, Ahmet** : Franchising İşletme Sistemi ve Türkiye’de Franchising, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1996.
- YASAMAN, Hamdi / ALTAY, Sıtkı Anlam / AYOĞLU, Tolga / YUSUFOĞLU, Fülürya / YÜKSEL, Sinan** : Marka Hukuku 556 Sayılı KHK Şerhi, C.1, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2004.
- YAVUZ, Cevdet / ACAR, Faruk / ÖZEN, Burak** : Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler, Beta Yayıncılık, 16. Baskı, İstanbul, 2019.
- YAZICIOĞLU, Emine** : Sigorta Aracıları Hukuku I, On iki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2010.
- YAZICIOĞLU, Emine / ŞEKER ÖĞÜZ, Zehra** : Sigorta Hukuku, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019.
- YENER, Mehmet Zahid** : İş Sözleşmesinde İş Görme ve Ücret Ödeme Borçlarında Temerrüt, Yetkin Yayınları, Ankara, 2020.
- YENİOCAK, Umut** : Franchise Sözleşmesi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016.
- YEŞİLTEPE, Salih Önder** : Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi, MÜHFHAD, C. 13, S. 1-2, 2007, s. 169-191.
- YILDIRIM, Mehmet Kâmil / DEREN-YILDIRIM, Nevhis** : İcra ve İflas Hukuku, Beta Yayıncılık, 7. Baskı, İstanbul, 2016.

- YILDIRIM, M. Kâmil / ORUÇ, Yakup** : İcra ve İflâs Kanunu ile Alman Aciz Kanunu Bakımından İflâs Kurallarının Amacının Değerlendirilmesi, DÜHFD, C. 24, S. 41, 2019, s. 361-403.
- YILDIZ, Gaye Burcu** : Bireysel İş İlişkisinin Kurulması, Hükümleri ve İşin Düzenlenmesi, Yargıtay'ın İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Kararlarının Değerlendirilmesi 2015, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, s. 19-187.
- YILMAZ, Asuman** : Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentelik İlişkilerinde Sözleşme Sonrası Rekabet Yasağı Anlaşması ve Rekabet Yasağına Uyması Karşılığında Acenteye Ödenmesi Gereken Bedel, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Y. 2011, S. 2, s. 309-342.
- YILMAZ, Ejder** : Hukuk Muhakemeleri Kanununa Göre Dava Çeşitleri, Bankacılar Dergisi, S. 80, 2012, s. 83-104 (*Dava Çeşitleri*).
- YILMAZ, Ejder** : Hukuk Muhakemeleri Kanunu Şerhi, Cilt 1, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2017 (*Cilt 1*).
- YILMAZ, Ejder** : Hukuk Muhakemeleri Kanunu Şerhi, Cilt 2, Yetkin Yayınları, 3. Baskı, Ankara, 2017 (*Cilt 2*).
- YILMAZ, Ejder** : Hukuk Sözlüğü, Yetkin Yayınları, 5. Baskı, Ankara, 1996.
- YILMAZ, Ejder** : İflâs İdaresi, Sevinç Matbaası, Ankara, 1976 (*İflâs İdaresi*).
- YONGALIK, Aynur** : Adi Şirkette Sermaye Payı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1991.
- YUSUFOĞLU, Fülürya** : Denkleştirme Talebinin Kıyasen Uygulanması İçin Gereken Kıyas Şartları Işığında Tekel Hakkı Vermeyen Sürekli Sözleşme İlişkilerine

- Uygulanması Sorunu, BÜHFD, C. 11, S. 137-138, 2016, s. 159-188.
- YÜCER AKTÜRK**, İpek : İsimli Sözleşme Genel Teorisi ve Uzaktan Öğretim Sözleşmesi, Yetkin Yayınevi, Ankara, 2016.
- ZEVKLİLER**, Aydın / **GÖKYAYLA**, K. Emre : Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Turhan Kitabevi, 19. Bası, Ankara, 2019.

### ÇEVİRİMİÇİ KAYNAKLAR

<https://www.tbmm.gov.tr>

<https://www.rekabet.gov.tr>

<https://ufrad.org.tr>

[www.kazanci.com](http://www.kazanci.com)

<http://turyap.com.tr/hakkimizda> (Erişim: 10.02.2019).

<https://www.mcdonalds.com.tr/kurumsal/hakkimizda/turkiyede-mcdonalds/turkiyede-mcdonalds-tarihce> (Erişim: 10.02.2019).

<https://www.anadolugrubu.com.tr/grupsirketi/39/mcdonalds> (Erişim: 10.02.2019).

<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/1988/4087/oj> (Erişim: 11.02.2019).

<https://www.ftc.gov/sites/default/files/070330franchiserulefrnotice.pdf> (Erişim: 08.02.2019).

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31986L0653> (Erişim: 17.08.2019).

Türk Ticaret Kanunu Tasarı Toplantıları I-II-III, TBB Yayınları, Ankara, 2008, [http://tbbyayinlari.barobirlik.org.tr/TBBBooks/Turk\\_Ticaret\\_Kanunu.pdf](http://tbbyayinlari.barobirlik.org.tr/TBBBooks/Turk_Ticaret_Kanunu.pdf) (Erişim: 18.11.2019).

## KAVRAM DİZİNİ

### A

acentelik, 5, 18, 24, 29, 30, 31, 32, 33,  
47, 52, 57, 59, 73, 75, 77, 79, 80, 81,  
82, 83, 84, 86, 91, 110, 112, 114,  
139, 146, 147, 151, 153, 163, 169,  
172, 201, 202  
affectio societatis, 37  
alt franchise sözleşmesi, 65  
arabuluculuk, 183, 184, 186, 187

### B

basit yargılama usûlü, 192, 206  
belirli süreli, 66, 89, 90, 91, 143  
belirsiz alacak davası, 188, 192, 193,  
195, 197, 198, 199, 200  
bilirkişi, 165, 188, 198

### D

dava şartı, 148, 184, 185, 186, 187, 200  
denetim hakkı, 40  
dönemsel ücret, 31, 36, 39, 43, 63, 134,  
135, 144, 163

dürüstlük kuralı, 41, 94, 97, 109, 113,  
115, 119, 149, 152

### E

ek tasfiye, 93, 96  
eski müşteri, 129

### F

franchise sistemi, 47, 52, 98, 163  
franchise teşkilatı, 28, 122, 137, 153

### G

gaiplik kararı, 93  
geçici talep sonucu, 197  
genel yetki, 189  
Gillardon yöntemi, 176  
giriş ücreti, 29, 31, 36, 43, 63, 135, 144,  
163  
güven sorumluluğu, 49

### H

hak düşürücü, 146, 147, 148, 149, 159,  
195, 200

hakkaniyet, 75, 76, 78, 81, 86, 111, 112,  
 118, 119, 120, 123, 132, 133, 138,  
 139, 141, 142, 143, 144, 145, 152,  
 164, 167, 168, 170, 176, 198, 199  
 haklı fesih, 116, 117  
 ham karşılık, 176  
 hesap yöntemi, 174, 176, 199  
 hizmet, 4, 13, 18, 26, 27, 28, 38, 44, 45,  
 46, 60, 63, 114, 115, 128, 131, 135,  
 150, 166, 196, 201  
 hukukî imkânsızlık, 198

## I

ıslah, 148, 188, 192, 195

## İ

ifa yeri, 190  
 iflâs, 40, 66, 99, 100, 101, 102, 103,  
 104, 105, 106, 120, 137, 179, 180,  
 187, 190  
 iflâs idaresi, 102, 103, 105, 187, 190  
 iflâs masası, 100, 102  
 ikâle, 66, 107, 126, 127  
 ilân, 25, 33, 53, 55, 59, 100, 121, 122,  
 123  
 illiyet bağı, 133, 168  
 imtiyaz hakkı, 40

## K

kayıt kabul davası, 180, 187  
 kayıt silme davası, 180, 187  
 kısmî dava, 188, 193, 194, 195, 198,  
 200  
 komisyon, 31, 162, 163, 172  
 konkordato, 59, 114, 120, 121, 122,  
 123, 124  
 küllî halefiyet, 65, 125

## L

lisans, 6, 13, 18, 22, 23, 46, 47, 48, 85,  
 86, 139, 145, 154, 202

## M

marka, 7, 11, 13, 22, 32, 33, 46, 47, 48,  
 50, 51, 52, 54, 60, 85, 86, 101, 132,  
 139, 144, 145  
 müspet zarar, 123  
 müşteri çevresi, 73, 81, 84, 85, 86, 105,  
 126, 135, 137, 154, 164, 168, 169

## N

nisbî emredici, 159, 174

**O**

olağan fesih, 44, 108, 109, 110, 111,  
112, 122, 148, 170  
olağanüstü fesih, 66, 103, 113, 114,  
115, 118, 120, 122, 123

**Ö**

önemli menfaat, 88, 138  
özel yetki, 189

**P**

pazarlama anlayışı, 28

**R**

ratio legis, 56, 84, 174  
rekabet yasağı, 67, 69, 70, 71, 169  
reklam, 28, 35, 51, 52, 58, 60, 61, 63,  
132, 133, 144, 163, 168, 169

**S**

sadık müşteri, 131  
sıra cetveline itiraz, 180, 190, 192, 206  
sözleşme özgürlüğü, 16, 31, 36  
sürekli borç ilişkisi, 20, 30, 33, 34, 43,  
44, 73, 83, 108, 115

**Ş**

şekil şartı, 22, 23, 41, 48  
şube, 10, 29, 30, 55

**T**

takdir yetkisi, 142, 198  
tasfiye süreci, 94  
tazminat, 75, 77, 78, 80, 123, 124, 184,  
185, 200  
tek satıcılık, 5, 18, 24, 34, 35, 36, 47,  
52, 57, 80, 82, 83, 84, 86, 110, 118,  
139, 145, 153, 154, 163  
tekel, 5, 33, 36, 40, 64, 80, 82, 83, 86,  
87, 88, 132, 144, 145, 150, 151, 152,  
153, 154, 155, 156, 159  
teknik bilgi, 28, 33, 35, 46, 50, 57, 64,  
65, 101, 115  
tescil, 25, 33, 48, 53, 55  
ticarî dava, 181, 182  
ticarî işletme, 12, 25, 26, 30, 40, 41, 103  
ticarî işletmenin devri, 65, 103, 125

**Ü**

ürün kirası, 47

**V**

vekâlet, 18, 42, 43, 99, 109, 201



**Y**

yazılı Şekil, 33, 48  
yeni müşteri, 83, 86, 128, 129, 130, 131,  
132, 138, 166  
yerleşim yeri, 189, 190  
yetki sözleşmesi, 191

yetki şartı, 191

**Z**

zamanaşımı, 146, 147, 195, 200, 201,  
202, 207  
zorunlu arabuluculuk, 184, 187