

THE
INTERDISCIPLINARY JOURNAL OF
LAW AND FORENSIC SCIENCES

Volume: 2

Issue: 2

Year: 2017



ISSN: 2572-5408 (Print)
ISSN: 2572-5416 (Online)

Volume: 2
Issue: 2
Year: 2017



THE INTERDISCIPLINARY JOURNAL OF LAW AND FORENSIC SCIENCES

www.interlawandfs.org

YAYINCI/ PUBLISHER
Yiğit İLTAŞ & Ş. Berfin IŞIK YILMAZ

EDİTÖRLER / EDITOR IN CHIEFS
Yiğit İLTAŞ & Ş. Berfin IŞIK YILMAZ

DANIŞMA KURULU/ ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Lut Tamam, Çukurova Üniversitesi

Doç Dr. Önder Özkalıpçı, Free Lance Forensic Advisor and Trainer, Geneva, Switzerland

Yrd. Doç. Dr. Jatin Roper, Tufts University Medical School, USA

Yrd. Doç. Dr. Ömer Yılmaz, Massachusetts Institute of Technology and Harvard Medical School, USA

Yrd. Doç. Dr. Sunay Fırat, Çukurova Üniversitesi

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

Prof. Dr. Ahmet Hilal

Prof. Dr. Elçin Banu Yoldaşcan

Prof. Dr. Erdem Özkara

Prof. Dr. Fatma Yücel Beyaztaş

Prof. Dr. Fevziye Toros

Prof. Dr. Gülriz Uygur

Prof. Dr. Gürcan Altun

Prof. Dr. Hakan Hakeri

Prof. Dr. Halis Dokgöz

Prof. Dr. Hayri Levent Yılmaz

Prof. Dr. İmdat Elmas

Prof. Dr. Lut Tamam

Prof. Dr. Mete Korkut Gülmen

Prof. Dr. Nadir Arıcan

Prof. Dr. Necmi Çekin

Prof. Dr. Ümit Ünüvar

Prof. Dr. Yurdanur Kılınç
Doç. Dr. Ayşe Serin
Doç. Dr. Gökhan Ersoy
Doç. Dr. Mustafa Avcı
Doç. Dr. Nebile Dağlıoğlu
Doç. Dr. Önder Özkalıpçı
Doç. Dr. Selim Kadiođlu
Yrd. Doç. Dr. A. Aslı Bilgin
Yrd. Doç. Dr. Bertan Tokuzlu
Yrd. Doç. Dr. Bezar Eylem Ekinci
Yrd. Doç. Dr. Emel Badur

Yrd. Doç. Dr. Jatin Roper
Yrd. Doç. Dr. Nesibe Kurt Konca
Yrd. Doç. Dr. Mukadder Gün
Yrd. Doç. Dr. Ömer Yılmaz
Yrd. Doç. Dr. Serap Torun
Yrd. Doç. Dr. Sunay Fırat
Yrd. Doç. Dr. Yaşar Sertdemir
Yrd. Doç. Dr. Burcu Ertem
Yrd. Doç. Dr. Hakan Bilgeç
Dr. Özge Yenice Ceylan
Dr. Olcay Karacan

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

HAKEMLİ MAKALELER / PEER-REVIEWED ARTICLES

- 4-9 **Uzm. Dr. Kenan KAYA, Uzm. Dr. Eren AKGÜNDÜZ,
Uzm. Dr. Ebubekir Burak ÇELİK, Prof. Dr. Ahmet HİLAL,
Prof. Dr. Necmi ÇEKİN**
Physical Violence Towards Women Family Members
- 10-22 **Gayenur ACEMOĞLU**
Tek Satıcılık Sözleşmesinin Değerlendirilmesi Ve Uygulanacak Hükümlerin Tespiti
- 23-27 **Av. Emine Neval YILMAZ M.D., Ph.D.**
Concept of Indecent Broadcasting in America and Turkey



PHYSICAL VIOLENCE TOWARDS WOMEN FAMILY MEMBERS

ISSN: 2572-5408 (Print)

ISSN: 2572-5416 (Online)

Uzm. Dr. Kenan KAYA

Correspondence Author, Ministry of Justice , Council of Forensic Medicine, Adana, Turkey; Phone: +90(506)6472403 k_kaya_71@hotmail.com

Uzm. Dr. Eren AKGÜNDÜZ

Ministry of Justice , Council of Forensic Medicine, Kastamonu, Turkey

Uzm. Dr. Ebubekir Burak ÇELİK

Ministry of Justice , Council of Forensic Medicine, Malatya, Turkey

Prof. Dr. Ahmet HİLAL

Department of Forensic Medicine, Cukurova University School of Medicine, Adana, Turkey

Prof. Dr. Necmi ÇEKİN

Department of Forensic Medicine, Cukurova University School of Medicine, Adana, Turkey

ABSTRACT

Violence is all kinds of attitudes and behaviors including possible movements resulting in sexual, physical, psychological or economic harm, threat or pressure or limitation of freedom. On the other hand, violence against women means all kinds of attitudes and behaviors mentioned above, discrimination of women just because of gender or discrimination based on the only gender which affects only women and causes the violation of women's human rights. Within the scope of our study; female cases, suffered from physical abuse by their spouse and applied to Çukurova University Faculty of Medicine Department of Forensic Medicine with the purpose of forensic report regulation, were included and domestic violence questionnaire, consisting of 27 main, 11 sub-questions, was applied prospectively. 120 cases participated in the questionnaire were evaluated and among these cases; 53 cases (44.2%) were in the age range of 20-30 years, 40 cases (33.3%) were primary school graduates. 84 cases (70.0%) did not have a job. 97 cases (80.8%) had children and children of 90 cases also witnessed (92.7%) physical violence, partners of 35 cases (29.1%) were primary school graduates, 44 cases (36.6%) had an income in the range of 0 - 750 TL. 108 cases had an increased physical violence frequency (90.0%), partners of 62 cases were using alcohol or drugs (%51.6) and 50 of them (80.6%) had increased frequency of violence after taking alcohol or drugs. 48 cases (40.0%) had sexual violence after physical violence, 16 cases were taking psychological treatment (13.3%), and 51 cases (42.5%) were thinking to commit suicide due to physical violence.

The fact that two of the five females in Turkey are experiencing physical violence led us to do this work. Our aim in this study is to show sociodemographic characteristics of violent-victim women, abuser and reveal women's point of view to violence.

Key words: violence, domestic, woman, physical.

Introduction

Violence is all kinds of attitudes and behaviors including possible movements resulting in sexual, physical, psychological or economic harm, threat or pressure or limitation of freedom. On the other hand, violence against women means all kinds of attitudes and behaviors mentioned above, discrimination of women just because of gender or discrimination based on the only gender which affects only women and causes the violation of women's human rights.¹ Violence means to pursue superiority. Powerfulness in the power struggle is the face of the power relationship in the background. People are crushed with exposure to violence via movements like pushing, slapping what we call simple and using various tools and ways. Breaking the identity consciousness of the victim is possible by transforming the violence into the form of supervision. Sometimes it can happen by torture, sometimes by polluting, by behaving like goods, by destroying the other.² The fact that this concept, which is as old as the history of humankind, was not studied until today and the fact that it is very new to be in the media; increase the importance of the situation.

A physically strong man appears to have the intention of resorting to violence against a weaker woman and controlling, punishing, intimidating, showing power and putting pressure at the same time. Types of domestic violence against women can be listed as follows:

1. Neglect (Insufficient physical and emotional interest),
2. Emotional - psychological and verbal violence (not understanding, not seeing love, humiliation, contempt, threat, name calling, insulting, blaming the partner for everything, extreme jealousy, intimidation, shaming, isolation, controlling what the partner does and where the partner goes, stalking ...),
3. Physical violence (hitting, punching, kicking, burning, strangulation, pushing, slapping, bruising, use of weapons, coercing partner into substance abuse, refusing medical care and/or controlling medication...),
4. Economic violence (taking the money of the working woman, using her economically, inflicting physical harm or injury that would prevent the person from attending work, harassing partner at their workplace, controlling financial assets and effectively putting partner on an allowance, damaging a partner's credit score ...)
5. Sexual violence (incest, force rape, prostitution, forcing a partner to have sex with other people (human trafficking), pursuing sexual activity when the victim is not fully conscious or is afraid to say no, hurting partner physically during sex, coercing partner to have sex without protection / sabotaging birth control ...)
6. Technological violence (Hacking into a partner's email and personal accounts, using tracking devices in a partner's cell phone to monitor their location, phone calls and messages, monitoring interactions via social media, demanding to know partner's passwords...)
7. Violence by immigration status (Destroying immigration papers, restricting partner from learning English, threatening to hurt partner's family in their home country, threatening to have partner deported...)³⁻⁶

It is known that domestic violence has been transferred from generation to generation and not only violence victims, but also witnesses of violence, especially children, have been adversely affected in every way. Studies showed that exposure/ witnessing domestic violence in childhood caused more violence in the future in their own family.^{7,8} Violence exposure/ witnessing in childhood has been reported to cause psychiatric and physical morbidity.^{9,10}

For centuries, the violence of women in the world, especially in our country, has been regarded as normal and perceived because of the idea that women should be regarded as the property of marriage within the family of marriage institutions. Despite the legislative arrangements nowadays, the rate of women's violence is still very high. The percentage of physical violence against women in our country is 38% in the urban area and 43% in the rural area.¹¹ The fact that two of the five females in Turkey have experienced physical violence and the idea among the population that this topic should stay within the

family led us to do this work. Our aim in this study is to show sociodemographic characteristics of violent-victim women and violence practitioner and reveal women's point of view to violence. According to the TÜİK (Turkish Statistical Institute) results of 2016; 75.3% of males and 66.2% of females reacted by raising their voices to their mates when there was a disagreement between the spouses. 55.1% of males and 64.2% of females were silent in case of conflict with their wives. In the case of disagreement with the spouse, 3.6% of the men and 2.4% of the women practiced physical violence against their spouses.¹²

Material/Method and Results

Within the scope of our study; female cases, suffered from physical abuse by their spouse and applied to Çukurova University Department of Forensic Medicine between the March 2015 and August 2016 with the purpose of forensic report regulation, were included and domestic violence questionnaire, consisting of 27 leading and 11 sub-questions, was applied prospectively. 120 cases participated in the survey were evaluated, the following findings were obtained.

When the age distributions of 120 patients who applied due to domestic violence were examined; 53 cases (44.2%) were in the age range of 21-30 years (Table 1). The youngest patient who applied was 17 years old, the oldest case was 64 years old.

Table 1. Age Distribution of Violence Victims

Age	n	%
0 – 20	12	10.0
21 – 30	53	44.2
31 – 40	40	33.3
Older than 40	15	12.5

40 cases (33.3%) were primary school graduates, partners of 35 cases (29.1%) were also primary school graduates (Table 2).

Table 2. Violence Victims and Abusers' Education Status

Education Status	Violence victim (n/%)	Abuser (n/%)
Illiterate	4 (%3.3)	3 (%2.5)
Primary education	40 (%33.3)	35 (%29.2)
Secondary education	24 (%20.0)	26 (%21.7)
High school	35 (%29.2)	34 (%28.3)
University and higher	17 (%14.2)	22 (%18.3)

44 cases (36.6%) were in the range of 0 - 750 TL (total family income) (Table 3).

Table 3. Economic Status of Violence Victims

Income	n	%
0 – 750 TL	44	36.7
750 – 1500 TL	31	25.8
1500 – 2000 TL	17	14.2
Over 2000 TL	28	23.3

While more of the violence victims were found to be more married; there was common marriage, post-divorce spousal violence or violence by the father only in seven cases.

84 cases (70.0%) did not work in an income-earning job and partner of 36 cases (30.0%) did not work in an income-earning job. When occupations are evaluated; although victims of violence are more likely to be housewives, women from every profession group can suffer abuse. It was also observed that violence practitioner could even belong to different professions and even at higher levels in academic life.

48 cases (40.0%) were married under the age of 20, 61 cases (50.8%) were married by their families without knowing their partners. 91 cases (75.8%) were exposed to violence during the first year after marriage and 108 cases (90.0%) reported that violence increased even more during their marriage. It has been observed that violence in the form of insults, swearing, slapping, pushing in the first years of marriage, which is reported to increase the violence, even more, then returned to massive forms such as punches and kicks and also injuring with penetrating instruments and firearms.

97 cases (80.8%) had children and children of 90 (92.7%) cases were physical witnesses of violence. All of the examples indicated that they did not apply abuse to their children.

Of the 84 cases (70.0%), none of them asked for help from any person or institution before. 19 cases (15.8%) were applied to the police, and 17 cases (14.2%) were applied to the court previously. The family of 98 cases (81.7%) also knew about this domestic violence, and even family member of 90 cases (75.0%) were found to be at the side of the victim during the application.

In response to how the family reacted, the number of cases indicating that they were receiving reactions such as ‘‘You can come only from the house as a dead person’’, ‘‘Do not destroy your family’’, ‘‘Patience for your children’’ was 72 (%60.0). All cases indicate that you do not deserve physical violence in any way and it was seen that spouses received answers such as ‘nothing, jealousy, alcohol/drug substance, material distress, Bride-to-mother relations’.

Of the 62 cases (51.6%) the spouse used alcohol or drugs, and 50 of them (80.6%) increased the frequency of violence after taking alcohol or drugs; 48 cases (40%) had sexual violence after physical violence. 16 cases (13.3%) reported that they were receiving psychological treatment, spouse of 11 cases were receiving psychological treatment (%9.2), and 51 cases (42.5%) reported that they were thinking of suicide due to physical violence.

For questions about severity and frequency of physical violence; it was seen that these were answers such as violent - very violent and once a week (Table 4).

Table 4. Severity and frequency of physical violence

Severity of violence	n/%	Frequency of violence	n/%
Mild	7 (%5.8)	Everyday	15 (%12.5)
Moderate	10 (%8.3)	Once a week	44 (%36.7)
Violent	53 (%44.2)	Once a month / once a year	39 (%32.5)
Severe violence	50 (%41.7)	First time	22 (%18.3)

Discussion

It is known that domestic violence is usually applied to women and children. Disproportionate power balance, continuing male-dominated lifestyle is thought to be the reasons for this violence.¹³ Although it is known that the present data of domestic violence is the visible part of the iceberg, it has been thought possible to reach the nearest results by the questionnaire application method. However, it has been

noted that interviews conducted within a confidentiality environment in an appropriate and supportive environment are the most successful method of obtaining stories of domestic violence.¹⁴

While there are many studies on the cause of violence and many etiological factors such as adverse living conditions, lack of possibilities, biological and psychological features are considered as reasons; the topic which is the most discussed and consensus on is 'violence is a learned behavior like all behaviors'.

In our study; although it is seen that women who are subjected to violence are mostly in the range of 21-30 years, violence victim and abuser are mostly primary school graduates, economic incomes are low, and intermittent violence is exposed in a chronic process as once a week or once a month, every age group, every education and economic level, every frequency and severity of cases can be seen. Our findings were consistent with the literature.¹⁵⁻¹⁷ Women with lower levels of education all over the world are reported to be more exposed to violence. It is stated in the literature that violence-victim women have the low level education and socioeconomic level, that they do not work in any income-generating groups and similarly spouses with low level of education, socioeconomic status, and low income also apply more violence.¹⁸ Findings in our study were found to be consistent with the literature. For this reason; education, socioeconomic level, and income level are directly related to self-confidence and self-esteem, rational decision-making and awareness of new options. But at the same time, the fact that women with every level of education and income are subjected to violence is a critical point that should not be missed. In recent years, domestic violence has been practiced against men in practice. However, this is usually the case in which a violent man is injured in the event of an incident, which is considered to be an application for use in a case against him. Domestic violence against male family members is usually encountered in the geriatric age group and care patients.

It is also stated that alcohol and drug use can cause violence and increase the severity of this violence. Kyriacou et al., noted that the most common reason for domestic violence is alcohol use.^{19,20} In our study, 62 examples (51.6%) were using alcohol or drugs, and 50 cases (80.6%) were found to have increased frequency of violence after taking alcohol or drugs. This was also thought to be related to alcohol and drug use indirectly affecting the level of income, substance abuse and other disturbances associated with an increased level of consciousness after substance abuse. When the other negative conditions are ignored; In the case of physical abuse after alcohol intake, the dose relation is undoubtedly essential. This also needs to be questioned in studies.

Although violence victims are usually given analgesic or anxiolytic drugs, these medications also reduce wakefulness, making it more difficult for a person to protect himself or to become more vulnerable to violence.²¹ Violence victims should be treated more seriously and meticulously by the physicians; necessary psychiatric referrals and examinations should be provided, not only because of physical injuries but also because of the high rates of suicide, drug and alcohol addiction in these cases. It is a known fact by everyone that violence is a chain and it will grow-up unless torn apart and reaching severe consequences at last to the death. In our study, it was seen that 40% of physical violence was followed by sexual violence immediately; it was seen that physical abuse, which was less frequent or less severe after marriage, increased and caused psychological treatment and also could cause suicide because of not being enough. The fact that children also witness physical violence in 92.7% of our cases with children; also showed us that violence practitioner did not know that they also applied violence against their children and caused double-violence.

Although our knowledge about violence against women in our country is increasing day by day, the preventability of this situation is still a very serious question. It is obvious that violence can reach very serious dimensions if measures are not taken when it is generally irreversible and is thought to be applied from the strong side against weak one. Introducing sociodemographic criteria and risk groups is expected to shed light on the prevention of violence.

In all countries, violence against women creates long-term effects not only on women, but on their families and societies. The house is often the most dangerous place for women, and most of them live in everyday violence. Domestic violence is now banned in 125 countries, but 603 million women live in countries where domestic violence is not a crime. The systematic use of sexual violence is now a deliberate tactic that defines war. Violent women are three times more likely to live with HIV. It is estimated that more than 130 million girls and women alive today have undergone the Female Genital Mutilation, which is two million girls each year, under the risk of mutilation. Women and girls are subjected to force marriage and sexual abuse by relatives. Violence against women controls women over their bodies, sexuality and their lives. Violence against women is not only an important cause of death, illness and disability but also an obstacle to progress towards broad development goals by limiting women's choices and access to education, monetization, or participation in political and public life.^{22,23}

REFERENCES

1. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/03/20120320-16.htm> (son erişim tarihi: 20.04.2016).
2. Breton LD. Acımın Antropolojisi, İstanbul 2005.
3. Yıldırım A. Sıradan şiddet: Kadına ve çocuğa yönelik şiddetin toplumsal kaynakları. İstanbul 1998.
4. Uçar MA. Aile İçi Şiddet ve Aile Koruma Yasası, Ankara 2003.
5. WHO. Handbook for the documentation of interpersonal violence prevention programmes. Geneva, World Health Organization, 2004.
6. Krug EG et al., eds. World report on violence and health. Geneva, World Health Organization, 2002.
7. Hemenway D, Solnick S, Carter J. Child rearing violence. Child Abuse Negl, 2000, 18: 1011-1020.
8. Riggs D, Caulfield M, Street A. Risk for domestic violence: Factors associated with perpetration and victimization. J Clin Psychol, 2000, 56:1289-1316.
9. Campbell JC. Health consequences of intimate partner violence. Lancet, 2002, 359: 1331-1336.
10. Wisner CL, Gilmer TP, Saltzman LE. "Intimate partner violence against women: do victims cost health plans more?" J Fam Pract, 1999, 48: 439-43.
11. USAK. Türkiye'de Kadına Yönelik Şiddet, Usak Raporu No:12-01, 2012.
12. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24643> (last access date:20.01.2018).
13. Alev S. "Kadına Yönelik Aile İçi Şiddetin Boşanma Davalarına Yansıması" Bilge Kadın Araştırma Merkezi, <http://www.bilka.org.tr/page.asp?id=57>, Makaleler, 2009.
14. Lesserman J, Drossman DA, Li Z. "The reliability and validity of a sexual and physical abuse history questionnaire in female patients with gastrointestinal disorders" Behav Med 1998, 21(3): 141-150.
15. Günay T, Giray H, Harç B, Köksal B, Sarı S. İzmir'de bir gecekondu bölgesinde kadına yönelik aile içi şiddet. Sağlık ve Toplum 2006; 16:31-37.
16. Rosenfeld B. Violence risk factors in stalking and obsessional harassment: A review and preliminary meta-analysis. Crim Justice Behav 2004; 31:9-36.
17. Turhan E, Güraksın A, İnandı T. Erzurum'da kadına yönelik aile içi şiddet. Sağlık ve Toplum 2006; 16:24-30.
18. Kocacık F, Dogan O. "Domestic violence against women in Sivas, Turkey: survey study", Croat Med J 2006; 47:742-749.
19. Muhajarine N, D'Arcy C. "Physical abuse during pregnancy: prevalence and risk factors" Can Med Assoc J 1999; 160:1007-1011.
20. Kyriacou DN, McCabe F, Anglin D. "Emergency department-based study of risk factors for acute injury from domestic violence against women" Ann Emerg Med 1998; 31:502-506.
21. Amerikan Tabipler Birliği, Etik ve Hukuk İşler Konseyi, "Hekimler ve Ev İçi Şiddet" JAMA 1992; 5(11): 807-811.
22. ActionAid, Destined to Fail? How violence against women is undoing development, March 2010.
23. UN Women, Progress of the World's Women, Justice, June 2011.



TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE UYGULANACAK HÜKÜMLERİN TESPİTİ

ISSN: 2572-5408 (Print)

ISSN: 2572-5416 (Online)

Gayenur ACEMOĞLU

Çukurova Üniversitesi Bağımlılık ve Adli Bilimler Enstitüsü
Adli Bilimler Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi

Özet

Tek satıcılık sözleşmesi, kanunda düzenlenmemiş ve ihtiyaçlar doğrultusunda ortaya çıkmış, tekel hakkı tanıyan sürekli bir sözleşmedir. Sözleşmenin tarafları tek satıcı ile sağlayıcıdır. Tek satıcı, sağlayıcıdan bağımsız bir tacir olması dolayısıyla kendi ad ve hesabına hareket etmektedir. Sözleşmeye uygulanacak hükümler konusunda doktrinde fikir birliği yoktur. Türk Ticaret Kanunu'ndaki tek düzenlemesi ise acentelik sözleşmesindeki portföy tazminatının tek satıcılık sözleşmesine uygulanmasına ilişkin 122/5 maddesidir. Bu durum, uyumsuzluk halinde gerek sözleşmenin kapsamı gerekse uygulanacak hükümler açısından karışıklık yaratmaktadır. Gerçekten, tek satıcılık sözleşmesinin tekel hakkı tanınması ve sürekli olması gibi temel bazı özelliklerinin varlığı konusunda birlik olsa da özellikle tarafların hak ve borçlarının kapsamı ile sözleşmenin ihlalinin sonuçları hususunda yeknesaklık sağlanmış değildir. Dolayısıyla tek satıcılık sözleşmesinin kapsamı ile tarafların hak ve borçlarının incelenerek uygulanacak hükümlerin tespiti gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tek satıcılık sözleşmesi, tekel hakkı, süreklilik, acente, portföy tazminatı

Abstract

The exclusive distributorship agreement is a constant commitment to monopoly which is not regulated by law and emerged as a result of needs. The seller and the provider are the parties of this contract. The single seller is an independant trader from the provider, so, he acts for his own name and account. There is no consensus in the doctrine about the provisions to be applied to the exclusive distributorship agreement. The only regulation in the Turkish Commercial Code is Article 122/5 regarding the application of portfolio compensation in the agency agreement to exclusive distributorship agreement. This creates confusion in case of disagreement, in terms of both the scope of the contract and the provisions to be applied. Indeed, even though there is an agreement about the existence of some basic features such as the recognition of rights of monopoly and its continuity, the exclusive distributorship agreement is still not uniform, in particular the scope of the rights and debts of the parties, and the consequences of the breach of contract. Therefore, it is necessary to determine the scope of the exclusive distributorship agreement and the provisions to be applied by examining the rights and obligations of the parties.

Keywords: Exclusive distributorship agreement, monopoly, continuity, agency, portfolio compensation

GİRİŞ

Tek satıcılık sözleşmesi, üretim özellikleriyle belirli bir müşteri çevresi bulunan veyahut tanınmış markaya sahip olan sağlayıcıların, daha geniş bir çevreye yayılarak pazarlama ve sürümünü artırmayı sağlayan, piyasadaki gelişmeler sonucu ortaya çıkmış yeni bir sözleşme türüdür.¹ Özellikle otomobil endüstrisi ile dayanıklı beyaz eşya, televizyon, bilgisayar, tarım araçları ve büro makinalarının pazarlanmasında, tek satıcılık sözleşmesinin uygulandığı görülmektedir.²

Tek satıcılık sözleşmesinin tarafları tek satıcı ile sağlayıcıdır. Çerçeve yapıya sahip olan bu sözleşme, tek satıcının kendi ad ve hesabına hareket ettiği ve münhasır bölgesinde sürümü artırma faaliyetinde bulunmayı üstlendiği sürekli bir sözleşmedir. Ancak tek satıcılık sözleşmesi yasayla düzenlenmemiştir. Bu durum gerek hukuki niteliği gerekse uygulanacak hükümler anlamında yorum ile çözüme ulaşmayı zorunlu kılmaktadır. Bu husustaki farklı görüşlerin ise mevcut uyumsuzlukların çözümünde sorunlara neden olacağı açıktır. Çalışmamızda, tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliği ile unsurları irdelenerek tartışmalara cevap vermek amaçlanmaktadır. Bunu yapabilmek için tek satıcılık sözleşmesinin hukuki niteliği ile uygulanacak hükümler konusunda bilgi verilmiş ve unsurları ile tarafların hak ve borçları açıklanmıştır. Ardından tek satıcılık sözleşmesinin diğer sözleşmelerden farkına ve ortak noktalarına değinilerek kendisine benzeyen sözleşme türünü ortaya koymak ve bu yolla tek satıcılık sözleşmesinin hangi sözleşmeye en yakın olduğu konusunda bir fikir oluşturmak amaçlanmıştır. Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinde uygulanacak hükümlerin tespiti açısından ise öncelikle sona erme sebepleri, ardından da TTK'daki portföy tazminatının tek satıcılık sözleşmesine uygulanması hususu açıklanmıştır.

1. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Tanımı ve Hukuki Niteliği

Uygulamada “münhasır distribütörlük” olarak da tanımlanan ve sözleşme özgürlüğü prensibi ile yaratılmış olan tek satıcılık sözleşmesi, piyasadaki gereklilikler neticesinde ortaya çıkarak hukukumuzda yer edinmiş, distribütörlük sözleşmesinin özel bir türüdür.³ Distribütör, bir sözleşme kapsamında sağlayıcının ürünlerinin kararlaştırılan kısmını belirlenen bölgede satmak üzere satın alan, aldığı bu malları kendi ad ve hesabına satan ve malların sürümünü artırma faaliyetinde bulunmayı üstlenen kişidir.⁴ Distribütörlük sözleşmesi ise, sağlayıcının distribütöre karşı sürekli olarak, yeniden satmak amacıyla mal veya ürünlerinin tamamını veya bir kısmını temin etme; buna karşılık distribütörün söz konusu malları veya ürünleri kendi ad ve hesabına satarak malların sürümünü artırmaya yönelik faaliyette bulunma yükümlülüğünü üstlendiği sözleşme olarak tanımlanmaktadır.⁵ Münhasır, “*bir kimse veya bir şey için ayrılmış, mahsus*”⁶ demektir. Rekabet Kurumu’na göre münhasırlık ise, “*tek dağıtıcı, tek elden dağıtıcı ve dağıtıcıya anlaşmaya konu olan malların tek satıcısı olma hakkının verildiği bölge*” anlamını taşımaktadır.⁷

Kanunlarla düzenlenmeyen, ihtiyaçlar doğrultusunda ortaya çıkan kendine özgü⁸ bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinin gerek Türkiye’de gerekse Avrupa’da⁹ yasal bir tanımı yoktur. Doktrinde genel kabul edilen şekliyle şu şekilde açıklanmaktadır:

¹Teoman, Ömer: Tüm Makalelerim, Cilt I-II (1971-2001), On İki Levha Yayıncılık, 2012, s. 773-836

²İşgüzar, Hasan: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara 1989, s. 3

³Münhasır distribütörlük sözleşmesinin günümüzde ulaşılan halinin tek satıcılık sözleşmesinden daha kapsamlı olması sebebiyle doktrinde genel kabul gören tanımın yeterli olmadığı konusunda: Özeriç, Halil: Türk Hukukunda Münhasır Distribütörlük Sözleşmesi (Bölgesel Koruma İçeren Satım ve Dağıtım Sözleşmesi), İstanbul 2007, s. 14

⁴Kayserilioğlu: Sorularla Acentelik(Mümessillik) ve Distribütörlük Kılavuzu, İstanbul Ticaret Odası, 2004-58, İstanbul, s. 23

⁵Bosnalı, Özge/Okutan, Naz Çağlı/Yurttaş, Başak: Türk Hukukunda Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Rekabet Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi, Articleletter, Summer 2016, Part 6, s. 91.

⁶dk.gov.tr

⁷RKK, 03-23/278-126

⁸Tek satıcılık sözleşmesini satım, acente (veya acente benzeri), işgörme, kendine özgü karma sözleşmeleri sayan görüşlere dair detaylı bilgi için Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 19-36

⁹Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 3

“Tek satıcılık sözleşmesi yapımçı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımçı, mamulerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir.”¹⁰

Bununla birlikte bizim de katıldığımız bir görüşe göre, yalnızca yapımçı ile değil, dağıtım sürecinin farklı aşamalarında da tek satıcılık sözleşmesinin yapılmasının mümkün olması sebebiyle, “yapımçı” yerine “sağlayıcı” ifadesinin kullanılması daha doğrudur.¹¹

2. Tek Satıcılık Sözleşmesine Uygulanacak Hükümler

Tek satıcılık sözleşmesinin kanunla düzenlenmemiş olması sebebiyle uygulanacak kuralların tespitinin yapılması zorunluluğu doğmaktadır. Sözleşme özgürlüğü ilkesi, bu durumda öncelikle tarafların iradesinin esas alınmasını gerektirmektedir. Nitekim ihtilafların en aza indirilebilmesi için sözleşmenin ayrıntılı olarak düzenlenmesinin faydalı olduğu belirtilmektedir.¹²

Türk hukukunda isimsiz sözleşmelere, özel sözleşme tiplerinden biri uyuyorsa onun hükümleri; bulunmaması halinde Türk Borçlar Kanunu’nun genel hükümleri, uymaması halinde ise Türk Medeni Kanun madde 1¹³ uygulanmaktadır.¹⁴ O halde yapılacak iş, tek satıcılık sözleşmesinin esaslı noktalarına ve unsurlarına yakın, isimli sözleşmenin tespit edilmesidir. Bizim katıldığımız görüşe göre¹⁵, tek satıcılık sözleşmesinin yapısına öncelikle acentelik sözleşmeleri uymaktadır. Ancak münferit satışlara, satış sözleşmesi uygulanmalıdır. Bu anlamda, çerçeve sözleşme ile ilgili uyumsuzluklarda acentelik hükümleri¹⁶, münhasır satışlardaki uyumsuzluklarda satış sözleşmesine ilişkin hükümleri kıyasen uygulamak yerinde olacaktır. Türk Ticaret Kanunu’na göre acente, ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye denir. (TTK m. 102/1) Acentenin unsurları ise bağımsız olması, sözleşmeye dayanması, süreklilik, belli bölgede faaliyet gösterme, meslek edinme ile aracılık etme veya işletme adına sözleşme yapma şeklinde belirtilmektedir.¹⁷ Tek satıcılık sözleşmesinin de çerçeve yapısı, tanımında belirtildiği üzere özellikle süreklilik, bağımsızlık ve belli bölgede faaliyet gösterme unsurlarını içermesi, onu yapısı gereği acenteye yaklaştırmaktadır. Ancak münferit satışların Türk Borçlar Kanunu ikinci kısımda düzenlenen satış sözleşmesinden bir farkı bulunmamaktadır. Gerçekten satış sözleşmesi kanunda satıcının, satılanın zilyetlik ve mülkiyetini alıcıya devretme, alıcının ise buna karşılık bir bedel ödeme borcunu üstlendiği sözleşme olarak tanımlanmaktadır. (TBK m. 207) Dolayısıyla münferit satışlara, satış sözleşmesinin uygulanması gerekmektedir.

¹⁰Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 14. Benzer şekilde: Yeşiltepe, Salih Önder: Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi, MÜHF-HAD, c.13, Sy. 1-3, s. 170; Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, 2011/11-552 E., 2011/686 K.

¹¹Toksöz, Tuğba: Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, s. 5

¹²Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

¹³“Kanunda uygulanabilir bir hüküm yoksa, hâkim, örf ve âdet hukukuna göre, bu da yoksa kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse ona göre karar verir. Hâkim, karar verirken bilimsel görüşlerden ve yargı kararlarından yararlanır.”

¹⁴Oktay, Saibe: İsimsiz Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İÜHF, C. LV, 1996, s. 275

¹⁵Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 16; Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 60

¹⁶Somut olayda kıyas yapılabilecek acente hükmünün bulunmaması halinde komisyon, o da yoksa vekalet hükümlerinin uygulanmasının uygun olacağı görüşü için bkz. Genç, Yasemin: Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri, Perşembe Konferansları, s. 160; Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s.61

¹⁷Dönmez, Onur: Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar, İstanbul 2009, s. 6-12

3. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Unsurları

3.a. Süreklilik

Gerek distribütörlük gerekse tek satıcılık sözleşmesi, bir veya birkaç satış için tarafların biraraya gelmesinden ibaret değildir. Taraflar çerçeve bir sözleşme içinde, belirli mal tutarları için birel satış sözleşmeleri yapmakta, bu yapısı gereği de süreklilik sözleşmenin bir unsuru olmaktadır.¹⁸ Başka bir deyişle tek satıcılık sözleşmesiyle ileride yapılacak münferit satış sözleşmelerinin çerçevesi belirlenmektedir.¹⁹ Benzer şekilde, tek satıcının sürümü artırma faaliyeti de bir defaya mahsus olmadığından ve uzun vadeli planlama, yatırım ve organizasyon gerektirdiğinden²⁰ süreklilik bu sözleşmenin bir unsuru haline gelmektedir.²¹

Süreklilik, edimin zaman yönünden kesintisiz ifası olarak değil, “*davranışın fiili ve hukuki yönden bütünlük oluşturacak zamana yayılması*” olarak anlaşılmalıdır.²² Başka bir deyişle, sözleşmenin süresi, sürekli borç doğurmakla aynı anlamda değildir.²³ Dolayısıyla sürenin altı ay veya bir yıl olması, sürekliliğin mevcudiyetini etkilememektedir. Mühim olan, sağlayıcının mallarının bir bölge içinde düzenli sürümünün sağlanması ve pazarlanmasının tek satıcı eliyle gerçekleştirilmesidir.²⁴ Nitekim bu unsur sebebiyle tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşme olarak nitelendirilmekte²⁵ ve bunun doğal bir sonucu olarak, sözleşmenin tek taraflı beyan ile sona erdirilmesi halinde, dönmeden değil fe-sihten bahsedilmektedir.²⁶

3.b. Tekel Hakkı (Münhasırlık)

Münhasırlık unsuru, sözleşmeyle sınırı belirlenmiş bölgede tek satıcının hakim olması yani sağlayıcının doğrudan veya dolaylı vasıtalarla o bölgeye mal temin etmemesi anlamına gelmektedir.²⁷ Bu durum, tekel hakkı olarak da adlandırılmakta ve tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu bir unsuru niteliği taşımaktadır.²⁸ Görüldüğü üzere tekel hakkı, söz konusu bölgede sağlayıcıyı satış yapmama yükümlülüğü altına sokmaktadır.²⁹ Tekel hakkı tanınacak bölgenin konu, yer ve zaman olarak sınırlandırılmış olması gerekmektedir.³⁰ Aksinin kabulü, Anayasa’ya aykırılığa sebep olacaktır.³¹

Münhasır bölge, dar olabileceği gibi geniş de belirlenebilir. Bir başka deyişle bölgenin bir ilçeyi veya bir ülkeyi kapsamı arasında bir farklılık bulunmadığı gibi bölgenin geniş tutulması sözleşmenin ahlaka aykırı sayılmasını da gerektirmemektedir.³² Bu bölge, coğrafi bir alan olabileceği gibi belirli bir müşteri grubunu içerecek şekilde de olabilmektedir.³³ Bu belirlenmiş alan içinde, sağlayıcı mallarını başkasına satamayacağından, bir kaçınma yükümlülüğü altına girmiş olmaktadır.³⁴ Bunun karşısında, tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü, sağlayıcının söz konusu bölgedeki ekonomik faaliyetini ge-

¹⁸Arslan, Aziz Serkan: Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çerçevesinde Değerlendirilmesi ve Muafiyete Aykırı Tek Satıcılık Sözleşmelerine Uygulanacak Usul Hükümleri, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. XII, 2008, Sa. 1-2, s. 7

¹⁹Aslan, İ. Yılmaz: Rekabet Hukuku, 2. Basım, Bursa 2001, s. 164

²⁰Bkz. Yuk. 16: Genç, s. 160

²¹Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 67

²²Doğan, Gülmelihat: Sürekli Borç İlişkilerinde Borçlunun Temerrüdü, Ankara Barosu Dergisi, 2014/4, s. 391

²³Oktay, Saibe: Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni, İÜHF, C: LV – S 3, 1997, s. 210

²⁴Sanrı, Peren: Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Kuralları Çerçevesinde Tek Satıcılık Sözleşmesi, İstanbul 2009, s. 18

²⁵Bkz. Yuk. 16: Genç, s. 152

²⁶Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 20

²⁷Topçuoğlu, Metin: İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, Rekabet Dergisi, Sayı 18, s. 5-6

²⁸Yıldız, Şükrü: Hukuki Mütalaalar-2: XV., On İki Levha Yayıncılık, 2015

²⁹Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 18

³⁰Ocak, Nazmi: Rekabet Hukukunda Teşebbüsler ve Teşebbüslerin Hakim Durumunun Tespiti, İstanbul 2016, s. 56

³¹Anayasa madde 167/1: “Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemlerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve kartelleşmeyi önler.”

³²Tandoğan, Haluk: Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. 1/1, 4. Bası, Ankara 1985, s. 29

³³Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 6-11

³⁴Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 15

liştirme imkanını korumaktadır. Tekel hakkının yanısıra, sözleşme ile tek elden satın alma yükümlülüğü getirilmesi de mümkün olup, bu durumda karşılıklı münhasır ilişki doğmuş olacaktır.³⁵

Tekel hakkı, basit ve nitelikli olarak ikiye ayrılarak incelenmektedir.³⁶ Basit tekel hakkı, sağlayıcının doğrudan o bölgede satış yapmayacağı taahhüdünü içerir ve tek satıcılık sözleşmesinin unsuru olmak için yeterlidir.³⁷ Nitelikli tekel hakkı, güçlendirilmiş ve mutlak tekel hakkı olarak ikiye ayrılmaktadır.³⁸ Sağlayıcı, diğer bölgelerdeki tek satıcıların birbirlerinin bölgesinde satış yapmamasını taahhüt etmişse kuvvetlendirilmiş (güçlendirilmiş) satış tekelinden; bunun yanısıra üçüncü kişilerin ve özellikle onların müşterilerinin de tek satıcının bölgesinde satış yapmasını engellemek üzere tedbirler alma yükümlülüğünü üstlenmişse mutlak satış tekelinden bahsedilmektedir.³⁹ Doktrinde savunulan bir görüşe göre, tekel hakkının bir anlam ifade edebilmesi için sağlayıcının, kendisinden mal satın alan 3. kişilerin de sözleşmeye konu bölgede satış yapmalarını için tüm olanaklarını kullanması gerekmekte⁴⁰ yani ancak kuvvetlendirilmiş satış tekelisi ile bu unsur sağlanabilmektedir. Bununla birlikte belirtilmelidir ki, tek satıcılık sözleşmeleriyle üçüncü kişilerin paralel ticaret hakkını kısıtlamak mümkün değildir.⁴¹ Çünkü üçüncü kişilerin satış yapma hakkı rekabet ortamının bir gereğidir. Tek satıcı ile sağlayıcı, sözleşmenin tarafı olmayan üçüncü kişiler aleyhine bir karara varamazlar.⁴² Keza Tek Elden Dağıtım Anlaşmalarına İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği'nde, "*aynı malların veya kullanıcı tarafından nitelikleri, fiyatı ve kullanım amaçları bakımından eş sayılan malların üreticilerinin bu mallar için kendi aralarında karşılıklı olarak tek elden dağıtım anlaşmaları yapmaları, aynı malların veya kullanıcı tarafından nitelikleri, fiyatı ve kullanım amaçları bakımından eş sayılan malların üreticilerinin bu mallar için kendi aralarında tek taraflı olarak tek elden dağıtım anlaşmaları yapmaları, kullanıcının, anlaşma konusu malları anlaşmada belirtilen bölgede sadece tek elden dağıtıcıdan elde edebilmesi ve anlaşmada belirlenen bölge dışında alternatif temin kaynaklarının olmaması*" grup muafiyeti dışında bırakılmıştır. Görüldüğü gibi, taraflarca mutlak tekel hakkının kararlaştırılması yasaklanmıştır.⁴³ Dolayısıyla sağlayıcının şahsını aşarak, diğer tacirlerin satışını engellemeye yönelik yükümlülükler içeren hükümler hukuka aykırı olmaktadır.⁴⁴

Tek satıcılık sözleşmesini distribütörlük ve bayilik sözleşmelerinden ayıran unsur olan münhasırlık unsuru, sağlayıcıya tek satıcıya özgülenmiş bölge veya müşteri çevresinde doğrudan veya dolaylı olarak mal satmama borcu yüklemektedir.⁴⁵ Dolayısıyla sağlayıcının, bu bölgede başka bir satıcıya mal satması sözleşmeye aykırılık oluşturmaktadır. Bu durumda sağlayıcı, tazminat ödemekle yükümlü olacaktır.⁴⁶

³⁵Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 16

³⁶Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 12-14

³⁷Bkz. Yuk. 18: Arslan, s. 9

³⁸Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 15-16

³⁹Bkz. Yuk. 18: Arslan, s. 9; (naklen: İnan, s. 58); Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 4

⁴⁰Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 17

⁴¹Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 7

⁴²Yargıtay 11. HD 2011/2536 E., 2012/9519 K.: "Tek satıcılık sözleşmesinde edimler ve yükümlülükler bu sözleşmenin tarafları arasında olup, sözleşmenin tarafı olmayan üçüncü kişilere bir yükümlülük getirmez. Bu şekildeki tek satıcılığın haksız rekabet yoluyla korunması kural olarak mümkün değildir. Ancak, davalı firmanın aldatıcı veya hüsnüniyet kaidelerine aykırı bir iktisadi rekabeti var ise veya tek satıcının yaptığı tanıtımdan ve pazarlamadaki özel çabalarından elde ettiği başarıdan yararlanılması söz konusu ise haksız rekabetten bahsedilebilir... davacının K... Derneği ile yaptığı sözleşmede Eskişehir'de münhasırlık içermeyen tek satıcılık hakkını kazanması üçüncü kişilerin başka yerlerden temin ettiği malların satışına engel olmaz."; Benzer şekilde: Yargıtay 11. HD., 2008/12523 E., 2010/4542 K.

⁴³Akkan, Çiğdem: Akaryakıt Bayilik Sözleşmelerinde Rekabet Etmeme Yükümlülüğü, Rekabet Dergisi, c. 15, s. 2, Nisan 2014, s. 6

⁴⁴Daha detaylı bilgi için Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu

⁴⁵Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 27

⁴⁶Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 14; Yargıtay 19. HD 2016/6871 E., 2017/3377 K.: "Taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesi akdedilmiş olup, bu sözleşme hükümlerine göre davalının davacıya ait bölgelerde satış yapmaması gerekmektedir. Buna göre tek satıcılık sözleşmesinin yürürlüğe girmesinden dava tarihine kadar geçen sürede, davalı tarafından davacının tek satıcılık bölgesinde bulunan gerçek ve tüzel kişilere satış yapıp yapılmadığı ve satış yapılmış ise bu satışlardan ne kadar kar edildiğinin tespiti için davalının ticari defterlerinin incelenmesi gerekirken bu yönde bir araştırma yapılmadan karar verilmesi doğru olmamıştır... Mahkemece yukarıda açıklanan nedenlerle, davalı ve davacı defterlerinin konusunda uzman bilirkişilere inceltirilerek davalının tek satıcılık sözleşmesini ihlal eden bir satış yapıp yapmadığı, yapmış ise bu satıştan dolayı davacının kar kaybı ve sair nedenlerle uğramış olduğu zararın kapsamı belirlenerek, varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar verilmesi gerekirken eksik inceleme ile yazılı şekilde karar verilmesi yerinde görülmemiş, mahkeme kararının bozulması gerektirir."

3.c. Kendi Ad ve Hesabına Hareket

Tek satıcı, sağlayıcıdan bağımsız bir tacirdir⁴⁷ dolayısıyla temsilci sıfatını haiz değildir.⁴⁸ Bu anlamda sağlayıcıdan satın aldığı malların mülkiyeti kendisine geçmektedir.⁴⁹ Nitekim tekel hakkıyla korunan bölgesinde, üçüncü kişilerle ilişkilerinde kendi ad ve hesabına hareket eden tek satıcı, hukuki bağımsızlığı dolayısıyla, sağlayıcıdan edindiği malların kar ve zararına ve bunun bir sonucu olarak satışın sürüm rizikosuna bizzat kendisi katlanmaktadır.⁵⁰ Başka bir deyişle, malları satamaması halinde sağlayıcıya iadesi mümkün değildir. Tek satıcının bu bağımsızlığı kural olarak çalışma biçimini ve süresini kendi belirlemesi ve sağlayıcıdan talimat alamaması anlamına gelse de, bunu mutlak olarak algılamamak gerekir. Çünkü sağlayıcının da markasının itibarını korumak için tüm satış bölgelerinde mallarının aynı şartlar altında satılmasını sağlayacak önlemler almakta hukuki faydası bulunmaktadır.⁵¹ Bunun sonucu olarak, sözleşme ile konulan yükümlülükler var ise, bunlara uyması gerekmektedir.⁵²

3.d. Ürünün Pazara Girişini Temin, Tanıtım, Satış ve Sürümü Artırma Faaliyetleri

Tek satıcının, alışılmış bir bağımsız ara satıcıdan farklı olarak malları alıp tekrar satmanın dışında, sözleşmeye konu marka veya ürünün pazarlaması aşamasında, sürümü artırma faaliyetlerinde de bulunması gerekmektedir.⁵³ Bu sebeple tek satıcıdan tesadüfi satışlarla yetinmemesi, satışı artırmak için özel bir çaba sarfetmesi beklenmektedir.⁵⁴ Bu çaba, söz konusu bölgede sağlayıcının menfaatlerini korumak, gerekli tanıtım ve reklamları yapmak ve benzeri şekillerde olabilmektedir. Sözleşme ile bu hususta somut bir düzenleme yapılmamışsa⁵⁵, sürümü artırma faaliyetinin kapsamı basiretli bir tacirin o dönemdeki piyasanın durumu ile dürüstlük kuralı çerçevesinde göstermesi beklenen dikkat ve özene göre belirlenecektir.⁵⁶

Tek satıcının sahip olduğu tekel hakkının bir karşılığı olarak, sürümü artırmak için göstermesi beklenen çabanın sağlanabilmesi, tek satıcıya rekabet etmeme yükümlülüğünü de yüklemektedir.⁵⁷ Bu yüzden tek satıcının, sağlayıcının ürünleriyle aynı veya benzer nitelikteki ürünleri satmaktan kaçınması gerekmektedir.⁵⁸ Rekabet yasağının kaldırılıp kaldırılmayacağı hususu, doktrinde tartışmalıdır.⁵⁹ Kanaatimizce sözleşmenin zorunlu bir unsur olmaması sebebiyle, tek satıcının taraflarca somut olarak belirlenmiş sürümü artırma faaliyetlerinin sağlanmasına imkan tanındığı ölçüde rekabet yasağının kaldırılması mümkün olmalıdır. Aksinin kabulü, sözleşme özgürlüğü ilkesine de ters düşmektedir.

⁴⁷Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 16

⁴⁸Bkz. Yuk. 19: Aslan, s. 165; Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 16; Bkz. Yuk. 18: Arslan, s. 7

⁴⁹Bkz. Yuk. 19: Aslan, s. 165; Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 22-23

⁵⁰Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 15

⁵¹Altınok-Ormancı, Pınar: Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (Atf 134 III 497 Vd.) Üzerine Düşünceler, AÜHF, C. 58, S. 3, s. 469

⁵²Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 33; Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 16

⁵³Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 23

⁵⁴Bkz. Yuk. 19: Aslan, s. 166

⁵⁵Yargıtay 19. HD. 2001/4568 E., 2002/1473 K.: "9.6.2000 tarihli bilirkişi raporunda da açıkça belirtildiği gibi, davacı alıcının başka firmaya ait mal sattığı sabittir. Esasen bu durum davacı tarafça da inkar edilmemiştir. Davacı taraf, sözleşmede başka firmanın mallarının satılmayacağı konusunda bir hüküm bulunmadığını ileri sürmüş ise de, bu iddia tek satıcılık sözleşmesinin ruhuna aykırıdır. Zira, tek satıcılık sözleşmelerinde alıcı, bayii olduğu firmanın malları dışında bir malı pazarlayamaz. Hatta başka malların reklamını çağrıştıracak tavır ve davranışlarda dahi bulunamaz. Kaldı ki, davacı tarafın sözleşmenin 5. maddesindeki ödeme koşullarına da aykırı davrandığı yukarıda sözü edilen bilirkişi raporuyla sabittir. Bu durumda, davacının sözleşmeye aykırı davrandığı gerekçesiyle davalının akdi feshetmekte haklı olduğu anlaşıldığından, mahkemece davanın reddine dair verilen hüküm usul ve yasaya uygun olup onanması gerekmştir." (Lexpera)

⁵⁶Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 72 (naklen: Wyniger, s. 20)

⁵⁷Bkz. Yuk. 5: Bosnalı/Okutan/Yurttaş, s. 94

⁵⁸Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 30

⁵⁹Tek satıcının sürümü artırma faaliyetinin ancak benzer malları satmaması ile mümkün olabileceği, bu sebeple de rekabet etmeme yasağının kaldırılmayacağı hakkında Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 72-74; Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 36.; Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu. Aksi yönde Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 106 vd., Bkz. Yuk. 5: Bosnalı/Okutan/Yurttaş s. 92

4. Tarafların Hak ve Borçları

4.a. Tek Satıcının Hak ve Borçları

Tek satıcı asli olarak, yapılan çerçeve sözleşmeyle miktarı belirlenen malı sağlayıcıdan satın almakla yükümlüdür. Sözleşmede alınacak malın miktarı ve türünün yazması bir zorunluluk olmamakla birlikte⁶⁰, oluşabilecek ihtilafların önüne geçilmesi açısından yazılmasında yarar vardır. Sözleşmedeki bu tarz kayıtlara, asgari miktarda alım yükümlülüğü (en az alınacak miktar kaydı) denmektedir.⁶¹ Böyle bir kaydın bulunmaması halinde, tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğünü gerçekleştirmeye müsait miktarda malı, belirlenen bedel üzerinden basiretli bir tacir gibi davranarak satın alması gerekmektedir.⁶² Tek satıcının bu borcu, onu adeta sağlayıcının iş ortağı konumuna sokmaktadır.⁶³

Her mal alımında, taraflar arasında münhasır satış sözleşmeleri yapılmış olmaktadır.⁶⁴ Bu anlamda, çerçeve sözleşme niteliğini haiz tek satıcılık hususunda bir anlaşmazlık olmadığı sürece, münhasır satışlardaki hak ve yükümlülükler ile hasar ve zarara ilişkin hususlarda, satış sözleşmesine ilişkin hükümler uygulanacaktır.⁶⁵ Keza tek satıcının, sürümü artırma faaliyetleri kapsamında, aldığı malları sözleşmeye uygun olarak satmaya ve müşteri çevresini genişletmeye çalışması gerekir. Bu yükümlülüğü, müşterilerle doğacak sorunlarda, öncelikle başvuru kişi olmasını da gerektirir. Tek satıcının müşteri hizmetlerini gereği gibi yerine getirmemesi halinde sağlayıcı hizmetin yerine getirilmesi veya zararının tazminini talep edebilecektir.⁶⁶ Yükümlülüğün sürümü artırma faaliyetinin gerçekleştirilmediği sonucunu doğuracak derecede ihlali ise, sözleşmenin feshi imkanını doğurmaktadır.⁶⁷ Müşteri hizmetlerinin geniş algılanması gerektiği; tanıtım/reklam faaliyetleri, ihtiyaç varsa bakım/tamir için servisin sağlanması, gereken nitelik ve sayıda personelin istihdamı gibi hususların da dahil olduğu belirtilmektedir.⁶⁸

Sağlayıcının ilgili bölgede faaliyetlerinin devamını sağlayan tek satıcı, sözleşmenin yapısı gereği sağlayıcı ile rekabet yasağı, bilgi verme ve sır saklama yükümlülüğünün de altındadır.⁶⁹ Rekabet yasağı sözleşme özgürlüğü çerçevesinde kaldırılabilir ancak hüküm bulunmaması halinde var olduğunun kabulü gerekir.⁷⁰ Sır saklama yükümlülüğüne aykırılık sonucu meydana gelen zararların da tazmini istenebileceği gibi sözleşmenin haklı nedenle feshi de gündeme gelebilecektir.⁷¹

4.b. Sağlayıcının Hak ve Borçları

Sağlayıcı bu sözleşmeyle, çerçeve sözleşmede öngörülen şekilde, belirlenen miktar ve nitelikteki malın mülkiyetini, belirli aralıklarla tek satıcıya devretme, yani teslim yükümlülüğü altına girmektedir.⁷² Teslim (ifa) yükümlülüğünü gereği gibi yerine getirmeyen sağlayıcıya karşı tek satıcı, zararının tazminini isteyebileceği gibi, ihlalin haklı sebebe neden olacak ağırlıkta olması halinde sözleşmeyi feshetme hakkını da haizdir.⁷³ Teslim yükümlülüğü sözleşme ile düzenlenmemişse, somut duruma göre iyi niyet kuralları ölçüsünde tek satıcının siparişlerini karşılaması gerekir.⁷⁴

⁶⁰Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

⁶¹Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 69

⁶²Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 72

⁶³Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 29

⁶⁴Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 32

⁶⁵Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 99

⁶⁶Bkz. Yuk. 18: Arslan, s. 9; Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 24

⁶⁷Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 79 (naklen: Kochs, s. 48)

⁶⁸Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

⁶⁹Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 82

⁷⁰Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 106; Bkz. Yuk. 5: Bosnalı/Okutan/Yurttaş, s. 94

⁷¹Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s.82

⁷²Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 85

⁷³Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 89

⁷⁴Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 31

Tek satıcının kendine düşen pazarlama faaliyetlerini gereği gibi yerine getirebilmesi için, sağlayıcının işbirliğinde bulunması gerekir. Bu sebeple tek satıcıya, ihtiyacı olabilecek bilgi, belge ve malzemelerin tahsisini sağlamak da sağlayıcının yükümlülükleri arasındadır.⁷⁵ Bunun yanısıra sağlayıcı, tek satıcıya teknik destek sağlama, personellerin eğitimine yardımcı olma ve sözleşme ile belirlendiyse, malların sürümünü artırmak için yapılan reklam ve benzeri faaliyetlerde kendisine düşen giderlere katlanma yükümlülüğü altındadır.⁷⁶ Bunlar dışında, tek satıcının tekel hakkının bir sonucu olarak, sağlayıcının sözleşme ile belirlenen bölgede, doğrudan veya dolaylı satış yapmaması gerekmektedir.

5. Benzer Sözleşmelerden Farkı

5.a. Acentelik Sözleşmesi

TTK madde 102’de acente, “*ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimse*” olarak tanımlanmıştır. Acentenin unsurları, bağımsızlık, meslek edinme, münhasırlık, süreklilik ve meslek edinme olarak özetlenmektedir.⁷⁷ Görüldüğü gibi, acente de tek satıcı gibi tekel hakkına sahiptir. Ancak acentenin sahip olduğu bu tekel hakkının tarafların yapacağı yazılı bir anlaşma ile kaldırılabilme olanağı kanunda açıkça öngörülmüştür.(TTK madde 104) Dolayısıyla, tek satıcılıktan farklı olarak, tekel hakkı sözleşmenin zorunlu bir unsuru olmamaktadır.⁷⁸

Acente, yaptığı iş karşılığında müvekkil tacirden ücret almaktadır.(TTK madde 113) Tek satıcının geliri ise, sağlayıcıdan satın alma ve tekrar satma arasındaki farktır⁷⁹, yani karıdır. Türk Ticaret Kanunu madde 113/2’ye göre, acenteye belli bir bölge veya müşteri çevresi bırakılmışsa, acente, acentelik ilişkisinin devamı süresince bu bölgedeki veya çevredeki müşterilerle kendi katkısı olmadan kurulan işlemler için de ücret isteyebilir nitekim tek satıcı malları satamaması durumunda zarara katlanmak durumunda-
dır. Dolayısıyla tek satıcının rizikoya katlanma yükümlülüğü acenteye oranla çok daha fazladır.⁸⁰

Acente, müvekkilinin mallarının satışına aracılık veya müvekkili ad ve hesabına satış sözleşmesi yapmayı meslek edinen bağımsız tacir yardımcısıdır.⁸¹ Tek satıcı ise kendi nam ve hesabına hareket etmektedir. Dolayısıyla acentenin bağımsızlığı, tek satıcıya kıyasen sınırlı kalmaktadır.⁸² Acentenin kabz ve sözleşme yapma yetkisinin kısıtlanmış olması ile müvekkilinden talimat alma ve haber verme gibi borçlarının bulunması da acentenin bağımsızlığının daha dar olduğunu göstermektedir.⁸³ İki sözleşme arasındaki farklara rağmen, tek satıcılığa benzeyen yapısı sebebiyle TTK’nın acenteye ilişkin hükümleri tek satıcılığa uygulanmaya müsaittir.

5.b. Komisyonculuk Sözleşmesi

Türk Borçlar Kanunu’na göre komisyoncu, ücret karşılığında, kendi adına ve vekalet veren hesabına hukuki işlem yapmayı üstlenen kişidir. (TBK madde 532) Komisyonculuk da tek satıcılık gibi başkasının mallarının satılmasına yönelik bir sözleşme olmakla birlikte, komisyoncu kendi adına müvekkili hesabına hareket etmekte ve dolayısıyla tacirin dolaylı temsil yetkisine sahip yardımcısı konumunda bulunmaktadır.⁸⁴ Bu durum, komisyoncuyla bildirme ve malları sigortalama (TBK m. 533), özen(TBK

⁷⁵Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 85-86

⁷⁶Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

⁷⁷Rüzgar, Eser: Yeni Türk Ticaret Kanunu Işığında Acentelik Sözleşmeleri, Türkiye Adalet Akademisi Dergisi, Cilt:1, Yıl: 2, Sayı:5, 2011, s. 421

⁷⁸Bilgili, Fatih/Demirkapı, Ertan: Ticaret Hukuku Dersleri, Bursa 2011, s. 100

⁷⁹Bkz. Yuk.78: Bilgili/Demirkapı, s. 100

⁸⁰Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 175

⁸¹Cengiz, Ali: Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçları, Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi, 1(2) 2011, s. 144

⁸²Arkan, Sabih: Ticari İşletme Hukuku, 19. Baskı, s. 206

⁸³Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 176

⁸⁴Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 178

m. 534), talimatlara uyma(TBK m. 535) gibi yükümlülükler altına sokmaktadır. Tek satıcı ise, hukuki bağımsızlığı gereği yalnızca rekabet etmeme ve sözleşmenin gereklerine uygun davranma yükümlülüğü altındadır.

Komisyoncu, yaptığı işler karşılığında müvekkilinden ücret talep etme hakkını haizdir.(TBK m. 539) Keza kanun, komisyoncuya sattığı malın bedeli ile satın aldığı mal üzerinde hapis hakkı tanımıştır. (TBK m. 541) Ayrıca komisyoncunun sattığı malların mülkiyeti müvekkile aittir.⁸⁵ Tek satıcılık sözleşmesi de malları üçüncü kişiye satma faaliyetini içermekle birlikte tek satıcı sağlayıcıdan aldığı malların mülkiyetini kazanmaktadır. Dolayısıyla tek satıcının ücret isteme hakkı bulunmadığı gibi, satacağı malların bedelini de kendisi belirlemektedir. İki sözleşme tipi arasındaki diğer bir farkı da, tek satıcılık sözleşmesinin sürekli olmasına karşın komisyonculuk sözleşmesinin sürekli bir borç ilişkisi yaratmamasıdır.⁸⁶ Ayrıca komisyonculuk sözleşmesinde tekel hakkı ve sürümü artırma yükümlülüğü de bulunmamaktadır.⁸⁷

5.c. Satış Sözleşmesi

TBK'ya göre satış sözleşmesi, satıcının, satılanın zilyetlik ve mülkiyetini alıcıya devretme, alıcının ise buna karşılık bir bedel ödeme borcunu üstlendiği sözleşmedir. (m. 207) Görüldüğü üzere satış sözleşmesi, kural olarak münferit bir mal üzerine yapılmaktadır ve ani edimlidir.⁸⁸ Tek satıcılık ise sürekli çerçeve sözleşme niteliğindedir. Tek satıcılık sözleşmesi, satış sözleşmesinin aksine "*o malın tekrar satışına, dağıtımına yönelik ve çoğunlukla da malın üçüncü kişilere tekrar satışının bazı şartlarını tayin eder.*"⁸⁹ Satış sözleşmesinde ise tarafların amacı satış konusu malın mülkiyetinin alıcıya devredilmesi ile gerçekleştiğinden, alıcının bu mal ile ne yapacağını satıcı için bir önemi yoktur.⁹⁰ Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmesindeki münferit satış sözleşmelerine, satış sözleşmesinin temerrüt, ayıba karşı tekeffül ve ifaya ilişkin hükümlerinin uygulanmasında bir tereddüt bulunmamaktadır.⁹¹ Ancak tek satıcılık sözleşmesinin sürekli yapısı gereği çerçeve sözleşmeyle ilgili hususlarda ve özellikle sürekli kaçınma ve iş görme edimleriyle ilgili sorunlarla tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinde satış sözleşmesinin uygulanma olanağı yoktur.⁹²

6. Sözleşmenin Sona Ermesi

6.a. Sona Erme Sebepleri

Tek satıcılık sözleşmesi kanunla düzenlenmediğinden, sona erme sebepleri ve sonuçları bakımından uyulması gereken kesin hükümler söz konusu değildir. Burada öncelikle tarafların iradelerini yani sözleşme hükümlerini dikkate almak gerekir. Ancak sözleşmede düzenlenmese dahi, kıyasen acentelik sözleşmesinin sona erme sebeplerine göre inceleme yapmak mümkün olmaktadır.⁹³

Öncelikle tarafların karşılıklı iradesi sona erdirmeye yöndeysel, sözleşme özgürlüğü ilkesi gereğince ikale yoluyla sona erdirmeleri mümkündür. İ kale yoluyla sona erme halinde, portföy tazminatının talep edilip edilemeyeceği tartışmalıdır. Bizim de katıldığımız görüşe göre, taraflar aksini kararlaştırmamışlarsa, ikale tek başına portföy tazminatı talebini engellememelidir.⁹⁴ İkinci olarak, tek satıcılık sözleşmesi belirli süreli olarak akdedilmişse, sürenin sonunda kendiliğinden sona erecektir. Sürenin

⁸⁵Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 52

⁸⁶Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 52

⁸⁷Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 179

⁸⁸Eren, Fikret: Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 2. Baskı, Ankara 2015, s. 29

⁸⁹Bkz. Yuk. 16: Genç: s. 154

⁹⁰Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 37

⁹¹Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 38; Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 172

⁹²Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 34

⁹³Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 27

⁹⁴Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 44; Kazancı, Nagehan: Acentenin Denkleştirme İstemi, İstanbul 2014, s. 45

bitmesine rağmen tarafların devam etmesi halinde, zımnen uzatıldığı varsayılmalıdır.⁹⁵ Bu durumda sözleşme belirsiz süreli hale gelmiş olacaktır.⁹⁶ Bunun dışında taraflardan birinin ölümü, kısıtlanması, iflası ve sözleşmenin hükümsüzlüğü gibi TBK'da belirtilen genel sebeplerle de sözleşmenin sona ermesi mümkündür.⁹⁷

Sözleşmenin belirsiz süreli olarak akdedilmiş olması halinde, sürekli borç doğurması sebebiyle dönmeden değil, fesihten bahsedilir. Burada da fesih, diğer sözleşmelerde olduğu gibi, olağan ve olağanüstü olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Tek satıcılık için olağan fesih hakkının tanınmaması, kişilik haklarının korunmasını düzenleyen Türk Medeni Kanunu madde 23'e aykırı olacaktır.⁹⁸

Olağan fesih halinde, önelin sözleşme ile düzenlenmemesi halinde durumun ne olacağı tartışmalıdır. Bir görüş bu durumda adi ortaklığa ilişkin 6 aylık fesih önelinin kıyasen uygulanması gerektiğini belirtmektedir.⁹⁹ Bizim de katıldığımız görüşe göre acentelik sözleşmesine ilişkin hüküm kıyasen uygulanmalıdır. TTK madde 121'e göre, belirsiz bir süre için yapılmış olan acentelik sözleşmesini, taraflardan her biri üç ay önceden ihbarda bulunmak şartıyla feshedebilir. Doktrinde genel kabul edilen görüş ise söz konusu üç aylık sürenin mutlak olarak uygulanmasının doğru olmadığı, ürünün ve gerektirdiği yatırımın niteliğine göre fesih süresinin tespitinin daha uygun olduğunu söylemektedir.¹⁰⁰ Ancak yatırımın niteliğinin aşırı olması ve taraflardan birinin zararı olması halinde, her zaman dürüstlük kuralına gidilmesi veyahut hakim takdir yetkisi¹⁰¹ kapsamında zararın giderilmesi mümkün olduğundan, böyle bir değerlendirmenin ayrıca yapılmasına gerek yoktur, üç aylık süre uygulanmalıdır. Nitekim taraflar basiretli bir tacir gibi davranmak yükümlülüğündedir. Daha uzun bir sürenin gerektiği kanaatindelerse, bunu sözleşme ile düzenlemeleri beklenmelidir. Dolayısıyla sözleşmede taraflar daha uzun bir süre kararlaştırmamışlarsa, uyuşmazlık halinde üç aylık sürenin yeterli olmadığı iddia edilmesi kendilerinden beklenen dikkat ve özen yükümlülüğüne aykırı olacaktır. Elbette herhangi bir sebep olmaksızın süre vermeden sözleşmeyi feshedenin, diğer tarafın zararlarını tazminle yükümlü olacağı şüphesizdir.

Tek satıcılık sözleşmesi haklı bir sebebin varlığı halinde her zaman, önel verilmeksizin fesih olunabilir. Sebebin haklı olup olmadığı her durum için ayrıca değerlendirilmelidir. Tek satıcılık sözleşmesinin temelini sıkı bir işbirliği ve karşılıklı güven oluşturmaktadır.¹⁰² Bu sebeple genel olarak taraflardan biri veya her ikisi için sözleşmeye devamın çekilmez hale gelmiş olması ve güvenin sarsılması, fesih için haklı sebep oluşturacaktır.¹⁰³ Burada sözleşmede açıkça yer almasa dahi, sözleşmenin yapısına aykırı olması sebebiyle özellikle tek satıcının rekabet yasağı ile sadakat yükümlülüğüne aykırı davranışlarından bahsetmek mümkündür.¹⁰⁴

6.b. Portföy Tazminatı

TTK madde 122/5'e göre, hakkaniyete aykırı düşmedikçe acentedeki denkleştirme hükümleri tek satıcılık ve benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi halinde de uygulanır. Kanunun açık hükmü gereği, portföy tazminatının tek satıcılık sözleşmesine de uygulanacağı şüphesizdir.

⁹⁵Bu konuda detaylı tartışma için Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 53; Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 132 vd.

⁹⁶Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 54

⁹⁷Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 27

⁹⁸Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 152

⁹⁹Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 138

¹⁰⁰Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 152; Bkz. Yuk. 16: Genç, s. 161

¹⁰¹TMK m. 4: *Kanunun takdir yetkisi tanıdığı veya durumun gereklerini ya da haklı sebepleri göz önünde tutmayı emrettiği konularda hâkim, hukuka ve hakkaniyete göre karar verir.*

¹⁰²Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 155

¹⁰³Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 50

¹⁰⁴Yargıtay HGK 2001/19-526 E. 2001/572 K.: "Tek satıcılık sözleşmelerinin niteliği gereği başka firmalara ait mal satışının az ya da çok olması sözleşmeye aykırılık yönünden önem taşımaz. Başka firmanın malının bir kez ve çok az miktarda satılmış olması dahi tek satıcının sadakat yükümlülüğüne ters düşer ki bu hal sözleşmeye aykırılık oluşturduğundan haklı fesih sebebi sayılır."

Portföy tazminatına hak kazanabilmek için taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesi olması, sözleşmenin sağlayıcı tarafından haklı sebeple fesih dışında sona erdirilmesi¹⁰⁵, tek satıcının sözleşmenin ifası sırasında tekel hakkına sahip bölgesinde sağlayıcının ürün veya markasının yayılmasını, müşteri çevresinin artmasını sağlaması ve sözleşme sona erdikten sonra müşteri çevresindeki artıştan sağlayıcının yararlanmaya devam ediyor olması gerekmektedir.¹⁰⁶ TTK madde 122/5 tek satıcı açısından değerlendirildiğinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra;

a) Sağlayıcı, tek satıcının bulunduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,

b) Tek satıcı, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği karı kazanamıyorsa ve,

c) Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa, tek satıcı sağlayıcıdan uygun bir tazminat isteyebilecektir.

Denkleştirme isteminden önceden vazgeçilmesi mümkün değildir ve sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıllık hak düşürücü süre içinde ileri sürülmesi gerekir. (TTK m. 122/4) Kanunda, tazminatın acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamayacağı, sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalamasının esas alınacağı belirtilmiştir. (TTK m. 122/2) Tek satıcılıkta komisyon ve diğer ödemelerden bahsedilemeyeceğinden, tek satıcının kar kaybına göre tazminatın hesaplanması gerekecek ve bu hususta bilirkişiye başvurmak mecburi olacaktır.¹⁰⁷

SONUÇ

Tek satıcılık sözleşmesinin ekonomik hayatın bir getirisi olması, ilerleyen yıllarda da uygulanırılığının artacağını göstermektedir. Bu sebeple Türk hukukunda tek satıcılık sözleşmeleri konusunda düzenleme bulunmaması bir eksiklik. Eski kanun döneminde sözleşmenin sona ermesi halinde tazminat ödenmesini öngören yasal bir dayanağın bulunmamasının uygulamada yarattığı sorunlar farkedilerek yeni kanunda bu konuda düzenleme yapılmış olsa da, Türk Ticaret Kanunu madde 122/5 yalnızca *“Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır”* şeklindedir. Hükmün tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarına uymaması, doktrinde yeni tartışmalar gündeme getirmiştir.

¹⁰⁵Yargıtay 11. HD., 2015/7834 E., 2016/3665 K.: “Mahkeme kararında da belirlendiği üzere, portföy tazminatının amacı, acentenin veya tek satıcının sözleşme ilişkisinin sona ermesi nedeniyle müvekkiline veya yapımçı/sağlayıcıya kazandırdığı müşteri çevresini kaybetmesi nedeniyle doğan zararın, müvekkil veya yapımçı/sağlayıcının oluşturulmuş olan bu müşteri portföyünden yararlanmaya devam ederek elde ettiği kazanç ile denkleştirilmesidir. Yine mahkeme gerekçesinde TTK'nın 122. maddesine göre portföy tazminatı talebi yönünden davacı ile davalı ... arasındaki sözleşme ilişkisinin sona erdiği, sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğu belirlenmiştir. Bu itibarla mahkemece, davalı tarafın sözleşmeyi haklı feshedip etmediği karar yerinde tartışılmadan, belirlenen miktarın önemli menfaat olarak kabul görmesinin olanaklı bulunmadığı gerekçesiyle davanın bu yönüyle reddi doğru bulunmamış, hükmün bu nedenle bozulması gerekmiştir.” (Lexpera)

¹⁰⁶Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 42

¹⁰⁷Yargıtay 19. HD 1999/7724 E. 2000/3470 K.: “Davacı kar kaybı haricinde 500.000 DM'nin müşteri tazminatı olarak davalıdan tahsiline karar verilmesini talep etmiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin haklı nedenle feshi haricinde sözleşmede öngörülen veya makul bir sürede feshi halinde müşteri çevresini kaybeden ve ekonomik bakımdan güç durumda kalan tek satıcının bu nedenle tazminat isteyebileceğine dair yasal bir düzenleme mevcut değildir. Ancak, öğretici (Tandoğan, Haluk; Borçlar Hukuku, Özel Borç ilişkileri C.I/1 İstanbul 1988, S.59,60; İşgüzar, Hasan; Tek satıcılık sözleşmesi Ankara 1989, S.177; Yavuz, Cevdet: Türk Borçlar Hukuku 1.Cilt İstanbul 1989 S.29; Tekinalp Ünal; Türk Hukukunda Acentanın Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr.Ali Bozere Armağan, Ankara 1998, S:17) ve uygulamada (11.H.D, 25.12.1996, 6699/9192) bu konuda boşluk bulunduğu Portföy tazminatı istenebileceği kabul edilmektedir. Davacı ilk sözleşmenin yapıldığı 5.3.1956 tarihinden sözleşmenin feshedildiği 31.7.1997 tarihine kadar davalı firmanın ürettiği...tıp ürünlerini Türkiye pazarına tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesi hakkaniyet gereğidir. Bu durumda mahkemece yapılacak iş, tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi gözönüne alınarak davacının talep edebileceği müşteri tazminatının miktarı yönünden konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar vermektir.”

Tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümler ile ilgili doktrinde görüş birliği yoktur. Bu durum içtihatlarda uyumsuzluğa sebep olmaktadır. Bu sebeple tek satıcılıkla ilgili düzenlemelerin Türk Ticaret Kanununa eklenmesi zarurettir. Ancak düzenleme yapılana kadar, hakimin Türk Borçlar Kanunundaki genel hükümlere veyahut Türk Medeni Kanununa¹⁰⁸ göre hüküm kurması, pratikte yardımcı olmayacaktır. Bizim de katıldığımız görüşe göre, çerçeve sözleşmeye acenteliğe ilişkin hükümlerin, münferit satışlara ise satış sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanması yerinde olacaktır. Bu noktada, kanun hükümlerinin yorumunda yerleşmiş içtihatların da yol göstermesinin yolu açılmış olacaktır. Aksi takdirde her uyuşmazlıkta farklı hükümlerin uygulanması gibi bir sonuç ortaya çıkacaktır. Tek satıcılık sözleşmesinin taraflarının tacir olması ve söz konusu uyuşmazlıkların miktarının yüksek olması göz önüne alındığında, geniş düzenlemeye sahip olan acentelik sözleşmesinin uygulanmasının pratikteki faydası da daha iyi anlaşılacaktır. Keza yukarıda da açıklandığı gibi, acentelik sözleşmesinin yapısı tek satıcılığa benzemektedir. Sonuç olarak oluşabilecek adaletsizliklerin önüne geçilmesi açısından, tek satıcılık sözleşmesinin kanunla düzenlenmesi en uygun çözüm olsa da bu gerçekleşene kadar sözleşmenin yorumlanmasında acentelik sözleşmesinin esas alınması uygun olacaktır.

KAYNAKÇA

AKKAN Çiğdem: Akaryakıt Bayilik Sözleşmelerinde Rekabet Etmeme Yükümlülüğü, Rekabet Dergisi, c. 15, s. 2, Nisan 2014

ALTINOK-ORMANCI Pınar: Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (Atf 134 III 497 Vd.) Üzerine Düşünceler, AÜHF, C. 58, S. 3, s. 451-480

ARKAN Sabih: Ticari İşletme Hukuku, 19. Baskı, Ankara 2014

ARSLAN Aziz Serkan: “Tek Satıcılık Sözleşmelerinin Rekabet Kanunu Çerçevesinde Değerlendirilmesi ve Muafiyete Aykırı Tek Satıcılık Sözleşmelerine Uygulanacak Usul Hükümleri”, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. XII, 2008, Sa. 1-2, s. 3-38

ASLAN İ. Yılmaz: Rekabet Hukuku, 2. Basım, Bursa 2001

BİLGİLİ Fatih/**DEMİRKAPI** Ertan: Ticaret Hukuku Dersleri, Bursa 2011

BOSNALI Özge/**OKUTAN**, Naz Çağıl/**YURTTAŞ**, Başak: Türk Hukukunda Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Rekabet Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi, Articletter, Summer 2016, Part 6, s. 89-102

CENGİZ Ali: Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçları, Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi, 1(2) 2011

DOĞAN Gülmelihat: Sürekli Borç İlişkilerinde Borçlunun Temerrüdü, Ankara Barosu Dergisi, 2014/4

DÖNMEZ Onur: Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar, İstanbul 2009

EREN Fikret: Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 2. Baskı, Ankara 2015

GENÇ Yasemin: Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri, Perşembe Konferansları, s. 147-181, Şubat 2001

İŞGÜZAR Hasan: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara 1989

KAYSERİLİOĞLU Enis: Sorularla Acentelik(Mümessillik) ve Distribütörlük Kılavuzu, İstanbul Ticaret Odası, 2004-58, İstanbul

KAZANCI Nagehan: Acentenin Denkleştirme İstemi, İstanbul 2014

¹⁰⁸ TMK m.1/2: Kanunda uygulanabilir bir hüküm yoksa, hâkim, örf ve âdet hukukuna göre, bu da yoksa kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse ona göre karar verir. Hâkim, karar verirken bilimsel görüşlerden ve yargı kararlarından yararlanır.

OCAK Nazmi: Rekabet Hukukunda Teşebbüsler ve Teşebbüslerin Hakim Durumunun Tespiti, İstanbul 2016

OKTAY Saibe: İsimli Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İÜHF, C. LV, 1996

OKTAY Saibe: Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni, İÜHF, C: LV – S 3, 1997

ÖZERİÇ Halil: Türk Hukukunda Münhasır Distribütörlük Sözleşmesi (Bölgesel Koruma İçeren Satım ve Dağıtım Sözleşmesi), İstanbul 2007

RÜZGAR Eser: Yeni Türk Ticaret Kanunu Işığında Acentelik Sözleşmeleri, Türkiye Adalet Akademisi Dergisi, Cilt:1, Yıl: 2, Sayı:5, 2011

SANRI Peren: Türk ve Avrupa Birliği Rekabet Hukuku Kuralları Çerçevesinde Tek Satıcılık Sözleşmesi, İstanbul 2009

TANDOĞAN Haluk: Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. 1/1, 4. Bası, Ankara 1985

TEOMAN, Ömer: Tüm Makalelerim, Cilt I-II (1971-2001), On İki Levha Yayıncılık, 2012

TOKSÖZ, Tuğba: Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, İstanbul 2015

TOPÇUOĞLU, Metin: “İnhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar”, Rekabet Dergisi, Sayı 18

YEŞİLTEPE Salih Önder: “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi”, MÜHF-HAD, c.13, Sy. 1-3, s. 169-191

YILDIZ Şükrü: Hukuki Mütalaalar-2, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2015

Türk Ticaret Kanunu

Türk Borçlar Kanunu

Türk Medeni Kanunu

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi, 2008/12523 E., 2010/4542 K.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi, 2011/2536 E., 2012/9519 K.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi, 2015/7834 E., 2016/3665 K.

Yargıtay 19. Hukuk Dairesi 1999/7724 E., 2000/3470 K.

Yargıtay 19. Hukuk Dairesi, 2001/4568 E., 2002/1473 K.

Yargıtay 19. Hukuk Dairesi, 2016/6871 E., 2017/3377 K.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, 2001/19-526 E. 2001/572 K.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, 2011/11-552 E., 2011/686 K.

www.lexpera.com.tr

www.yargitay.gov.tr

www.kararara.com



TÜRKİYE’DE HUKUK FAKÜLTELERİNDE LİSANS EĞİTİMİ: SORUNLAR ve ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

ISSN: 2572-5408 (Print)

ISSN: 2572-5416 (Online)

Av. Emine Neval YILMAZ M.D., Ph.D.

ÖZET

Türkiye’de hukuk eğitime giderek artan bir talep olmasına karşın, bu dal çok ciddi sorunlarla karşı karşıyadır. Hukuk fakültelerinin sorunlarının en başında ülkemizdeki hukuk fakültelerinin sayısının her geçen gün artması ve bu nicelik artışının niteliği olumsuz yönde etkilemesi gelmektedir. Diğer önemli sorunlar arasında, genel olarak devlet üniversitelerinin, özel olarak da hukuk fakültelerinin mali sıkıntıları, öğretim elemanlarındaki yetersizlikler, yüksek öğrenci kontenjanları ile mevcut fakültelerin fiziksel ve akademik kapasiteleri arasındaki farkın giderek büyümesi sayılabilir. Sayılan bütün bu sorunların çözümlenmesinin yanı sıra, hukuk dalında en çok eserin bulunduğu “Hukuk İngilizcesi” ve “Hukuk Almancası” derslerinin eğitimin rutin bir parçası haline getirilmesi, üniversite/fakülte kütüphanelerinin yetersizliklerin giderilerek kaynak ve abone olunan dergi sayısı olabildiğince artırılması ve öğrencilerin bunlara ücretsiz erişiminin sağlanması, nitelikli yayın yapan öğrencilere burs ya da ödül biçiminde maddi destek verilmesi, kişinin gelişim sürecine katkı sağlayacak spor, sanat vb. alanlarda yatırımlar yapılması ve müfredatta klasik hukuk derslerinin yanı sıra gelişen yeni hukuk dallarına fazla yer verilmesi ile Bologna sürecinin yaygın biçimde uygulanmasının eğitim düzeyine olumlu katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hukuk Eğitimi, Türkiye, Hukuk Eğitiminin Sorunları, Çözüm Önerileri

ABSTRACT

Although there is a growing demand for legal education in Turkey, this discipline has been struggling with some serious problems. The main problem of law schools in Turkey is the increasing number of faculties at the expense of quality. Other major problems include the growing financial distresses of state universities in general and of the private universities in particular, inadequacies in teaching staff, high student quotas and the increasing gap between the physical and academic capacities of the existing faculties. In addition to all these problems, which would be solved, it is necessary to make the courses of “Legal English” and “Legal German” a routine part of the education, for these are two important languages in the field of law; to increase the number of books and the subscribed journals and to provide free access of all students to these sources; to provide financial support for students with qualified publications in the form of scholarships or awards; to invest for facilities for sports, arts, etc. which would contribute to the personal development of the students and to include the new fields of law in the curriculum as well as the classical law courses. The widespread implementation of the Bologna process will also contribute positively to the educational level.

Keywords: Legal Education, Turkey, Problems of Legal Education, Advice Solutions

GİRİŞ

Türkiye’de, son yıllarda hukuk fakültelerine talep, geçmiş yıllarda görülmeyen ölçüde artmıştır. Kemal Gözler, hukuk eğitime talebin arttığını gösteren belli başlı üç göstereyi ÖSYS yerleştirmeleri sonucunda hukuk fakültelerinin kontenjan açığı vermemeleri, hukuk fakültelerinin adayların tercih sıralarında üst sıralarda yer alması ve ÖSS sınavlarında hukuk fakültelerine giriş puanlarının son yıllarda çok yükselmiş olması şeklinde sıralamaktadır¹. Bütün bu verilere dayanarak, hukuk fakültelerinin üniversite adayları nezdinde gözde fakülteler olduğunu söyleyebiliriz. Gözler, “*Türkiye’de 2000’li yıllar hukukçuların yılları olacaktır. Artık dönem, hukuk eğitimi alınacak dönemdir. Artık ülkenin en zeki beyinleri hukuk fakültelerine geliyorlar. Bu gelenler de mezun olduktan bir 10-20 yıl sonra da ülkeyi yönetecekler. 2020’li, 2030’lu yıllarda ülkemizin Başbakanı muhtemelen bir hukukçu olacaktır*” demektedir. Ancak bu gözde dal, ne yazık ki çok ciddi sorunlarla karşı karşıyadır.

SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Ülkemizde hukuk eğitim öğretimi devlet ve vakıf üniversitelerinin hukuk fakültelerinde yapılmaktadır. 2016 yılı sonu itibariyle Türkiye’de 39 devlet ve 33 vakıf üniversitesine bağlı olmak üzere toplamda 72 hukuk fakültesi bulunmaktadır². Ülkemizdeki hukuk fakültelerine ÖSYM tarafından yapılan genel sınavla yerleşilmekte ve dört yıllık tek dereceli klasik lisans eğitim sistemi uygulanmaktadır.

Hukuk fakültelerinin sorunlarının en başında ülkemizdeki hukuk fakültelerinin sayısının her geçen gün artması ve bu nicelik artışının niteliği olumsuz yönde etkilemesi gelmektedir. 70’li yılların sonlarında sadece iki hukuk fakültesi (Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi) varken, şu an faal durumda 72 hukuk fakültesi bulunmakta, her geçen yıl da bu sayıya yenileri eklenmektedir. Kuşkusuz bu probleme yol açan en büyük etken, alt yapı tamamlanmadan siyasi kaygı ve hesaplarla açılan taşra devlet üniversiteleri ve neredeyse her üniversitede bulunan hukuk fakülteleri ile fakülte açabilme prosedürünün çok zor olmaması sebebiyle gerek prestij, gerekse öğrenciyi cezbetmek gibi amaçlarla kolayca hukuk fakülteleri açmakta olan vakıf üniversiteleridir. Çeşitli yazarlar, bu soruna çözüm olarak, hukuk fakülteleri için bazı fiziksel (yerleşke yüzölçümünün öğrenci sayısına oranı, derslik sayısı, diğer tesislerin kapasitesi) ve akademik (öğretim elemanı sayısı, niteliği, yayınlar, vb.) kıstaslar getirilmesini önermekte, bu kıstasları karşılamayan hukuk fakültelerinin kapatılması ya da kriterleri karşılayan bir fakülte ile işbirliğine yönelttilmesini önermektedirler³.

Bir diğer büyük problem, kuşkusuz genel olarak devlet üniversitelerinin, özel olarak da hukuk fakültelerinin mali sıkıntılarıdır⁴. Katma bütçeli olan devlet üniversitelerinin giderleri YÖK’ün planlaması çerçevesinde devlet tarafından karşılanmakta olup, mevcut bütçeler kısıtlı ve yetersizdir. Bu durum, araştırma giderlerine para ayırlamamasına, nitelikli elemanların fakülte kadrolarına çekilememesine, fakülte kadrolarında çalışan öğretim elemanlarının verimsiz ve isteksiz çalışmalarına, çeşitli aşamalarda akademik kariyerden ayrılmalarına veya erken emekli olmalarına ve vakıf üniversitelerine geçmelerine neden olmaktadır⁵.

Nitelikli öğretim kadrolarının oluşturulması, hukuk eğitiminin iyileştirilmesi için en önemli adımlardan biri olacaktır. Öğretim elemanlarındaki yetersizliklerin giderilmesi için en çabuk şekilde yeni kadrolar oluşturularak bu kadrolara yerleştirilecek akademisyenler “liyakat” esasına göre seçilmelidir. Son yıllarda sık sık gördüğümüz, son derece spesifik bir biçimde, belirli bir kişiyi tarif eden akademik personel alımı ilanlarından vazgeçilmeli, bu pozisyonlara gelebilmek için evrensel ve objektif kriterler getirilmelidir. Bunun yanı sıra, nitelikli hukukçuları akademisyenliğe teşvik edecek, cazip hale getirecek

¹ Kemal Gözler, “Hukuk Eğitiminde Arz ve Talep”, *Terazi: Aylık Hukuk Dergisi*, C. 3, S. 24, Ağustos 2008, s.175-194

²https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye'deki_hukuk_fak%C3%BClter_i_listesi (erişim tarihi: 07.12.2016)

³www.cu.edu.tr/insanlar/mceker/hukuk%20fakultesi/cevdetatay.doc (erişim tarihi: 07.12.2016)

⁴MUTLU, Latif, ” Hukuk Eğitimi Nasıl Olmalı”, *Güncel Hukuk Dergisi*, Ekim 2011, Sayı 10.

⁵www.cu.edu.tr/insanlar/mceker/hukuk%20fakultesi/cevdetatay.doc (erişim tarihi: 07.12.2016)

düzenlemeler yapılmalıdır. Bunlar arasında maddi olanakların artırılması, bilimsel çalışma ortamının özgür ve cazip hale getirilmesi, “tamgün yasa” gibi akademisyenlerin yolunu tıkayan düzenlemelerin değiştirilmesi sayılabilir.

Hukuk fakültelerinin sayıca artmasının yanı sıra, bir başka sorun da öğrenci kontenjanları ile mevcut fakültelerin fiziksel ve akademik kapasiteleri arasındaki farkın giderek büyümesidir. Ne yazık ki bu durum hukuk eğitiminin “*lisans düzeyinde lise eğitimi*” biçiminde yapılmasına yol açmaktadır. Çok sayıda öğrenci aynı amfide ders dinlemeye çalışmakta, kalabalık gruplar, öğrencinin hukuk eğitimi sürecine aktif olarak katılamamasına yol açmakta, ortaya ders notu fotokopilerinden ders çalışarak sadece sınavlara gelmek suretiyle mezun olmaya çalışan bir nesil çıkmaktadır. Çeşitli hukuk fakültelerimizde sınıf kontenjanları 400-500 gibi sayılarda iken, Amerika Birleşik Devletleri gibi birçok ülkede aynı eğitim 25-30 kişilik gruplarla verilmektedir. Modern eğitimin gerekleri olan interaktif öğrenme, ödev hazırlama, seminerler, kurgusal duruşmalar gibi etkinlikler bu kalabalık gruplarda gerçekleştirilememektedir. Kontenjanların bir anda indirilmesi elbette beklenemez, ancak öğrenci sayısının kademeli olarak azaltılması bu sorunun çözümünü kolaylaştıracaktır⁶. Bunun yanı sıra, öğrencilerin öğretim elemanlarına erişimi kolaylaştırılmalı, yukarıda sayılan etkinliklerin hazırlıkları sırasında öğrenciler özgür tartışma ortamı içerisinde gerekli araştırmaları yapabilmeli ve bu süreçte ilgili öğretim elemanından gerekli rehberlik ve desteği alabilmelidir.

Yukarıda sayılan temel unsurlar eksikken, öğrencilerin, akademik çalışmalara katkı sağlamasını, öğrencilikleri sırasında yayınlar yapmalarını beklemek hayalcilik olacaktır. Öğrencilerin akademik alanda teşvik edilmelerinin bir yolu da halen çok yetersiz olan üniversite/fakülte kütüphanelerinin iyileştirilmesidir. Bu kütüphanelerde bulunan kaynak ve abone olunan dergi sayısı olabildiğince artırılarak öğrencilerin bunlara ücretsiz erişimi tüm fakültelerde sağlanmalıdır. Nitelikli yayın yapan öğrencilere burs ya da ödül biçiminde maddi destek verilebilir.

Ülkemizde eğitim sisteminin en büyük sıkıntılarından biri olan yabancı dil açığı hukuk lisans eğitiminde de kendini göstermekte, bilimsel çalışmaların önünde ciddi bir engel teşkil etmektedir. Öğrenciler, yetersiz yabancı dil bilgileri nedeniyle yabancı yayın ve eserleri takip edememektedirler. Hukuk dalında en çok eserin bulunduğu “Hukuk İngilizcesi” ya da “Hukuk Almancası” dersi eğitimin rutin bir parçası haline getirilmeli, öğrencilerin, fakülte eğitimi boyunca zorunlu biçimde belli sayıda yabancı makaleyi okuyup, bunu yine yabancı dilde sınıf arkadaşlarına sunması sağlanmalıdır. Bu sunumlarda, öğrencilere, teorik bilgilerini kullanabilecekleri özgür bir tartışma ortamı oluşturulmalıdır.

Hukuk fakültelerindeki kapasite yetersizliği, sosyal, sportif ve kültürel alanlarda da kendini göstermektedir. En köklü üniversitelerimizin hukuk fakültelerinde dahi, öğrencilerin boş vakitlerini geçirecekleri, sosyal, kültürel, sanatsal ve sportif faaliyetlerde bulunabilecekleri tesislerin yeterli olduğu söylenebilir. Taşra üniversitelerinde ise, durum daha vahimdir. Ancak unutulmamalıdır ki, bu fakültelerin amacı sıradan mezunlar vermek değil, “hukukçular” yetiştirmek olmalıdır. İyi bir hukukçunun, kendini hayatın her alanında geliştirerek hayata hazırlanması gerekliliği başlı başına ayrı bir makale konusudur. “Hukuk teknisyenleri” yerine adalet kavrayışı ve hakkaniyet bilinci olan “Gerçek Hukukçular” ancak bu şekilde yetişebilir⁷. Sosyal, kültürel, sanatsal ve sportif faaliyetlerden yoksun kalarak yetişmiş bir hukuk fakültesi mezununun bu açığı yıllarda kapaması ancak çok büyük bir kişisel çaba ve özveri ile mümkün olabilir ki bu da genel olarak gerçekleşmemekte, kişinin gelişim sürecinde başlayan bir eksiklik olarak devam edip gitmektedir.

⁶Öğuz Gökhan AYDIN, “Gelenekten Geleceğe” Türkiye’de Hukuk Eğitimi, TAAD, Nisan 2015, C. 6, S. 21.

⁷ <http://akademikperspektif.com/2013/01/16/turkiyede hukukegitimiveadaletsistemi/> (erişim tarihi: 07.12.2016)

Ülkemizde hukuk fakülteleri için tek tip bir ders programı olmamakla birlikte genellikle her fakültede birbirine benzer programlar uygulanmaktadır. Bu ders programlarının en dikkat çekici sorunu çoğunlukla klasik derslerin yer alması ve gelişen yeni hukuk dallarına fazla yer verilmemesidir⁸. Yeni gelişen bilişim hukuku, kriminoloji, rekabet hukuku, sermaye piyasası hukuku, vb. dersler genellikle seçmeli olarak verilmekte, bu derslere çok sayıda öğrencinin erişimi mümkün olamamaktadır. Oysa klasik derslerin yanı sıra, öğrencilerin hazırlayıp tartışacakları “vaka sunumları”, “seminerler”, “makale sunumları” ya da “kurgusal duruşma” gibi faaliyetlerle, öğrencilerin bu hukuk dallarıyla tanışması ve bu dersleri almasalar da bu dallarda araştırma yaparak bilgi sahibi olmaları sağlanabilir. Hukuksal düşünme yöntemleri, hukuk tarihi, hukuksal kavramların felsefi dayanakları, hukuk disiplininin sosyolojiyle, psikolojiyle, felsefeyle olan sıkı bağları hukuk eğitimi var eden unsurlardandır⁹. Bütün bu disiplinler üzerinde, özellikle hukuk eğitiminin ilk yıllarında ciddiyetle durulmalı, gerekiyorsa bu derslere ve yabancı dil eğitimine ağırlık verilebilmesi için hukuk lisans eğitiminin beş, hatta altı yıla çıkarılması tartışmaya açılmalıdır.

Bunun yanı sıra, farklı ülkelerde, çok daha farklı uygulamalar da söz konusu olabilmektedir. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri’nde, hukuk fakültelerine kabul edilebilmek için, daha önce başka bir lisans derecesi almış olma şartı aranmaktadır¹⁰. Bu uygulamanın hukuk fakültesi mezunlarının, gerek daha fazla deneyimle, gerekse daha kapsamlı bir vizyonla hayata atılarak, kendilerine yüklenen sorumluluğun gereklerini yerine getirebilmeleri açısından yerinde bir uygulama olduğunu düşünmekteyiz.

Son yıllarda üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise 1999’dan beri uygulanmakta olan Bologna sürecidir. Eğitim sistemlerinin modernleştirilmesi adına ülkelere bazı yollar göstermekte olan bu süreçle, Avrupa’da eğitim birliğinin sağlanabilmesi amaçlanmaktadır¹¹. Eğitim süresinden, kredilendirme sistemine, öğrenci merkezli eğitim metodundan, öğrenci ve öğretim üyesi değişim programlarına kadar çok kapsamlı bir program zinciri olan bu süreç, çok fazla eleştirilmesine rağmen olumlu yanları da bulunmaktadır¹². Geçme notunun yükseltilmesi, ancak belirli bir ortalamanın üstünde olan öğrencilerin üstten ders alabilmesi, alttan alınan dersin verilememesi durumunda sınıf tekrarı yapılması gibi kurallarla, genel olarak eğitim çıktısında kalitenin iyileştirilmesi hedeflenmektedir. Sürecin olumlu yanlarının alınarak içselleştirilmesi, lisans eğitimi programlarına büyük katkı sağlayacaktır.

SONUÇ

Türkiye’de hukuk eğitimine yoğun bir talep olmasına karşın, çözülmesi gereken birçok sorun bulunmaktadır. Bunların en başında, alt yapı tamamlanmadan art arda açılan hukuk fakülteleri ile nicelikteki hızlı artışın sonucu olarak nitelikten ödün verilmesi gelmektedir. Sayıları hızla artan hukuk fakültelerinde ortaya çıkan derslik, spor ve dinlenme alanları, kütüphaneler vb. gibi fiziksel yetersizliklere, nitelikli akademik kadroların oluşturulmasında yetersiz kalınması eklenince ortaya oldukça karamsar bir tablo çıkmaktadır. Bütün bu sorunların aşılmasında ekonomik faktörler büyük bir rol oynamaktadır. Hukuk fakültelerinin sayılarının sınırlandırılması ve bunlara ayrılacak bütçelerin artırılması ile hem fiziksel yetersizliklerin giderilmesi mümkün olacak, hem de nitelikli elemanlar fakültelelere daha kolayca çekilebilecektir. Akademisyenleri teşvik edecek özlük haklarına ve çalışma koşullarına ilişkin düzenlemeler ve liyakatin esas olduğu bir yapılanma ile daha olumlu bir akademik ortam oluşturulacağına kuşku yoktur.

Öğrencilerin “gerçek hukukçular” olarak yetişebilmeleri için, kendilerini sosyal, kültürel, sportif alanlarda geliştirebilecekleri ortamlar sunulması son derece büyük önem taşımaktadır. Bunun yanı sıra güçlü bir yabancı dil eğitimi ile desteklenen, hukuk disiplininin temel taşlarını oluşturan felsefe, sosyoloji,

⁸www.cu.edu.tr/insanlar/mceker/hukuk%20fakultesi/cevdetatay.doc (erişim tarihi: 07.12.2016)

⁹Faruk Türinay, <http://www.radikal.com.tr/tartisiyorum/turkiyede-hukuk-egitimi-eksik-adalet-tanricasi-973422/> (erişim tarihi: 07.12.2016)

¹⁰<http://hls.harvard.edu/dept/jdadmissions/apply-to-harvard-law-school/> (erişim tarihi: 20. 01.2018)

¹¹<http://www.ehea.info/> (Erişim tarihi: 20.01.2018)

¹²Oğuz Gökhan AYDIN, “Gelenekten Geleceğe” Türkiye’de Hukuk Eğitimi, TAAD, Nisan 2015, C. 6, S. 21.

psikoloji gibi derslerin ihmal edilmediği, özgür tartışma ortamı içerisinde ve küçük gruplarda eğitimin sürdürüldüğü bir eğitim ortamı, eğitim kalitesini ciddi biçimde artıracaktır. Özellikle İngilizce ve Almanca dillerinde hakimiyet sağlanmasının hukuk öğrencilerinin uluslararası kaynakları takip edebilmesi için büyük önem taşıdığı gözden kaçırılmaması gereken bir noktadır.

Son olarak, lisans eğitiminde uluslararası bir standarda ulaşılmasını hedefleyen Bologna sürecine uygun adımların atılmakta olması, diğer bölümlerde olduğu gibi hukuk fakültelerinde de eğitim kalitesinin iyileştirilmesine yönelik olumlu bir adım olarak değerlendirilmektedir.

KAYNAKLAR

1. GÖZLER Kemal, "Hukuk Eğitiminde Arz ve Talep", *Terazi: Aylık Hukuk Dergisi*, C. 3, S. 24, Ağustos 2008, s.175-194
2. https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye'deki_hukuk_fak%C3%BClteleri_listesi (erişim tarihi: 07.12.2016)
3. www.cu.edu.tr/insanlar/mceker/hukuk%20fakultesi/cevdetatay.doc (erişim tarihi: 07.12.2016)
4. MUTLU, Latif, " Hukuk Eğitimi Nasıl Olmalı", *Güncel Hukuk Dergisi*, Ekim 2011, Sayı 10.
5. www.cu.edu.tr/insanlar/mceker/hukuk%20fakultesi/cevdetatay.doc (erişim tarihi: 07.12.2016)
6. AYDIN Oğuz Gökhan, "Gelenekten Geleceğe" Türkiye'de Hukuk Eğitimi, TAAD, Nisan 2015, C. 6
7. <http://akademikperspektif.com/2013/01/16/turkiyede hukuk egitimive adalet sistemi/> (erişim tarihi: 07.12.2016)
8. www.cu.edu.tr/insanlar/mceker/hukuk%20fakultesi/cevdetatay.doc (erişim tarihi: 07.12.2016)
9. TÜRİNAY Faruk, <http://www.radikal.com.tr/tartisiyorum/turkiyede-hukuk-egitimi-eksik-adalet-tanricasi-973422/> (erişim tarihi: 07.12.2016)
10. <http://hls.harvard.edu/dept/jdadmissions/apply-to-harvard-law-school/> (erişim tarihi: 20. 01.2018)
11. <http://www.ehea.info/> (erişim tarihi: 20.01.2018)