



## 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.<sup>1</sup> Özellikle otomobil endüstrisi ile dayanıklı beyaz eşya, televizyon, bilgisayar, tarım araçları ve büro makinalarının pazarlanmasında, tek satıcılık sözleşmesinin uygulandığı görülmektedir.<sup>2</sup>

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.<sup>3</sup> 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.<sup>4</sup> 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.<sup>5</sup> Münhasır, “*bir kimse veya bir şey için ayrılmış, mahsus*”<sup>6</sup> 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.<sup>7</sup>

Kanunlarla düzenlenmeyen, ihtiyaçlar doğrultusunda ortaya çıkan kendine özgü<sup>8</sup> bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesinin gerek Türkiye’de gerekse Avrupa’da<sup>9</sup> yasal bir tanımı yoktur. Doktrinde genel kabul edilen şekliyle şu şekilde açıklanmaktadır:

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

<sup>2</sup>İşgüzar, Hasan: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara 1989, s. 3

<sup>3</sup>Münhasır 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

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

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

<sup>6</sup>dk.gov.tr

<sup>7</sup>RKK, 03-23/278-126

<sup>8</sup>Tek 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

<sup>9</sup>Bkz. 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.”<sup>10</sup>*

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.<sup>11</sup>

## 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.<sup>12</sup>

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 1<sup>13</sup> uygulanmaktadır.<sup>14</sup> O halde yapılacak iş, tek satıcılık sözleşmesinin esaslı noktalarına ve unsurlarına yakın, isimli sözleşmenin tespit edilmesidir. Bizim katıldığımız görüşe göre<sup>15</sup>, tek satıcılık sözleşmesinin yapısına öncelikle acentelik sözleşmeleri uymaktadır. Ancak münferit satışlara, satış sözleşmesi uygulanmalıdır. Bu anlamda, çerçeve sözleşme ile ilgili uyumsuzluklarda acentelik hükümleri<sup>16</sup>, 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.<sup>17</sup> 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.

<sup>10</sup>Bkz. 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.

<sup>11</sup>Toksöz, Tuğba: Tek Satıcılık Sözleşmelerinde Portföy Tazminatı, s. 5

<sup>12</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

<sup>13</sup>“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.”

<sup>14</sup>Oktay, Saibe: İsimli Sözleşmelerin Geçerliliği, Yorumu ve Boşluklarının Tamamlanması, İÜHF, C. LV, 1996, s. 275

<sup>15</sup>Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 16; Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 60

<sup>16</sup>Somut 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

<sup>17</sup>Dönmez, 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.<sup>18</sup> Başka bir deyişle tek satıcılık sözleşmesiyle ileride yapılacak münferit satış sözleşmelerinin çerçevesi belirlenmektedir.<sup>19</sup> Benzer şekilde, tek satıcının sürümü artırma faaliyeti de bir defaya mahsus olmadığından ve uzun vadeli planlama, yatırım ve organizasyon gerektirdiğinden<sup>20</sup> süreklilik bu sözleşmenin bir unsuru haline gelmektedir.<sup>21</sup>

Süreklilik, edimin zaman yönünden kesintisiz ifası olarak değil, “*davranışın fiili ve hukuki yönden bütünlük oluşturacak zamana yayılması*” olarak anlaşılmalıdır.<sup>22</sup> Başka bir deyişle, sözleşmenin süresi, sürekli borç doğurmakla aynı anlamda değildir.<sup>23</sup> 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.<sup>24</sup> Nitekim bu unsur sebebiyle tek satıcılık sözleşmesi sürekli borç doğuran bir sözleşme olarak nitelendirilmekte<sup>25</sup> ve bunun doğal bir sonucu olarak, sözleşmenin tek taraflı beyan ile sona erdirilmesi halinde, dönmeden değil fe-sihten bahsedilmektedir.<sup>26</sup>

#### 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.<sup>27</sup> Bu durum, tekel hakkı olarak da adlandırılmakta ve tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu bir unsuru niteliği taşımaktadır.<sup>28</sup> Görüldüğü üzere tekel hakkı, söz konusu bölgede sağlayıcıyı satış yapmama yükümlülüğü altına sokmaktadır.<sup>29</sup> Tekel hakkı tanınacak bölgenin konu, yer ve zaman olarak sınırlandırılmış olması gerekmektedir.<sup>30</sup> Aksinin kabulü, Anayasa’ya aykırılığa sebep olacaktır.<sup>31</sup>

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.<sup>32</sup> Bu bölge, coğrafi bir alan olabileceği gibi belirli bir müşteri grubunu içerecek şekilde de olabilmektedir.<sup>33</sup> Bu belirlenmiş alan içinde, sağlayıcı mallarını başkasına satamayacağından, bir kaçınma yükümlülüğü altına girmiş olmaktadır.<sup>34</sup> Bunun karşısında, tek satıcının sürümü artırma yükümlülüğü, sağlayıcının söz konusu bölgedeki ekonomik faaliyetini ge-

<sup>18</sup>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. 7

<sup>19</sup>Aslan, İ. Yılmaz: Rekabet Hukuku, 2. Basım, Bursa 2001, s. 164

<sup>20</sup>Bkz. Yuk. 16: Genç, s. 160

<sup>21</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 67

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

<sup>23</sup>Oktay, Saibe: Uzun Süreli Sözleşmelerin Geçerliliği ve Sona Erme Düzeni, İÜHFİM, C: LV – S 3, 1997, s. 210

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

<sup>25</sup>Bkz. Yuk. 16: Genç, s. 152

<sup>26</sup>Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 20

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

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

<sup>29</sup>Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 18

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

<sup>31</sup>Anayasa 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.”

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

<sup>33</sup>Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 6-11

<sup>34</sup>Bkz. 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.<sup>35</sup>

Tekel hakkı, basit ve nitelikli olarak ikiye ayrılarak incelenmektedir.<sup>36</sup> Basit tekel hakkı, sağlayıcının doğrudan o bölgede satış yapmayacağı taahhüdünü içerir ve tek satıcılık sözleşmesinin unsuru olmak için yeterlidir.<sup>37</sup> Nitelikli tekel hakkı, güçlendirilmiş ve mutlak tekel hakkı olarak ikiye ayrılmaktadır.<sup>38</sup> 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.<sup>39</sup> 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 gerekmekte<sup>40</sup> yani ancak kuvvetlendirilmiş satış tekelisi ile bu unsur sağlanabilmektedir. Bununla birlikte belirtilmelidir ki, tek satıcılık sözleşmeleriyle üçüncü kişilerin paralel ticaret hakkını kısıtlamak mümkün değildir.<sup>41</sup> Çünkü üçüncü kişilerin satış yapma hakkı rekabet ortamının bir gereğidir. Tek satıcı ile sağlayıcı, sözleşmenin tarafı olmayan üçüncü kişiler aleyhine bir karara varamazlar.<sup>42</sup> 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.<sup>43</sup> Dolayısıyla sağlayıcının şahsını aşarak, diğer tacirlerin satışını engellemeye yönelik yükümlülükler içeren hükümler hukuka aykırı olmaktadır.<sup>44</sup>

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.<sup>45</sup> Dolayısıyla sağlayıcının, bu bölgede başka bir satıcıya mal satması sözleşmeye aykırılık oluşturmaktadır. Bu durumda sağlayıcı, tazminat ödemekle yükümlü olacaktır.<sup>46</sup>

<sup>35</sup>Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 16

<sup>36</sup>Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 12-14

<sup>37</sup>Bkz. Yuk. 18: Arslan, s. 9

<sup>38</sup>Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 15-16

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

<sup>40</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 17

<sup>41</sup>Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 7

<sup>42</sup>Yargıtay 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 hüsniyet 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.

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

<sup>44</sup>Daha detaylı bilgi için Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu

<sup>45</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 27

<sup>46</sup>Bkz. 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 tacirdir<sup>47</sup> dolayısıyla temsilci sıfatını haiz değildir.<sup>48</sup> Bu anlamda sağlayıcıdan satın aldığı malların mülkiyeti kendisine geçmektedir.<sup>49</sup> 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.<sup>50</sup> 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.<sup>51</sup> Bunun sonucu olarak, sözleşme ile konulan yükümlülükler var ise, bunlara uyması gerekmektedir.<sup>52</sup>

### 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.<sup>53</sup> Bu sebeple tek satıcıdan tesadüfi satışlarla yetinmemesi, satışı artırmak için özel bir çaba sarfetmesi beklenmektedir.<sup>54</sup> Bu çaba, söz konusu bölgede sağlayıcının menfaatlerini korumak, gerekli tanıtım ve reklamları yapmak ve benzeri şekillerde olabilmektedir. Sözleşme ile bu hususta somut bir düzenleme yapılmamışsa<sup>55</sup>, sürümü artırma faaliyetinin kapsamı basiretli bir tacirin o dönemdeki piyasanın durumu ile dürüstlük kuralı çerçevesinde göstermesi beklenen dikkat ve özene göre belirlenecektir.<sup>56</sup>

Tek satıcının sahip olduğu tekel hakkının bir karşılığı olarak, sürümü artırmak için göstermesi beklenen çabanın sağlanabilmesi, tek satıcıya rekabet etmeme yükümlülüğünü de yüklemektedir.<sup>57</sup> Bu yüzden tek satıcının, sağlayıcının ürünleriyle aynı veya benzer nitelikteki ürünleri satmaktan kaçınması gerekmektedir.<sup>58</sup> Rekabet yasağının kaldırılıp kaldırılmayacağı hususu, doktrinde tartışmalıdır.<sup>59</sup> Kanaatimizce sözleşmenin zorunlu bir unsuru 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.

<sup>47</sup>Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 16

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

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

<sup>50</sup>Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 15

<sup>51</sup>Altınok-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

<sup>52</sup>Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 33; Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 16

<sup>53</sup>Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 23

<sup>54</sup>Bkz. Yuk. 19: Aslan, s. 166

<sup>55</sup>Yargıtay 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)

<sup>56</sup>Bkz. Yuk. 2: İlgüzar, s. 72 (naklen: Wyniger, s. 20)

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

<sup>58</sup>Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 30

<sup>59</sup>Tek 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 birlikte<sup>60</sup>, oluşabilecek ihtilafların önüne geçilmesi açısından yazılmasında yarar vardır. Sözleşmedeki bu tarz kayıtlara, asgari miktarda alım yükümlülüğü (en az alınacak miktar kaydı) denmektedir.<sup>61</sup> 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.<sup>62</sup> Tek satıcının bu borcu, onu adeta sağlayıcının iş ortağı konumuna sokmaktadır.<sup>63</sup>

Her mal alımında, taraflar arasında münhasır satış sözleşmeleri yapılmış olmaktadır.<sup>64</sup> 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.<sup>65</sup> 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.<sup>66</sup> Yükümlülüğün sürümü artırma faaliyetinin gerçekleştirilmediği sonucunu doğuracak derecede ihlali ise, sözleşmenin feshi imkanını doğurmaktadır.<sup>67</sup> 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.<sup>68</sup>

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

### 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.<sup>72</sup> 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.<sup>73</sup> Teslim yükümlülüğü sözleşme ile düzenlenmemişse, somut duruma göre iyi niyet kuralları ölçüsünde tek satıcının siparişlerini karşılaması gerekir.<sup>74</sup>

<sup>60</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

<sup>61</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 69

<sup>62</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 72

<sup>63</sup>Bkz. Yuk. 27: Topçuoğlu, s. 29

<sup>64</sup>Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 32

<sup>65</sup>Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 99

<sup>66</sup>Bkz. Yuk. 18: Arslan, s. 9; Bkz. Yuk. 24: Sanrı, s. 24

<sup>67</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 79 (naklen: Kochs, s. 48)

<sup>68</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

<sup>69</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 82

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

<sup>71</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s.82

<sup>72</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 85

<sup>73</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 89

<sup>74</sup>Bkz. 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.<sup>75</sup> 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.<sup>76</sup> 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.<sup>77</sup> 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.<sup>78</sup>

Acente, yaptığı iş karşılığında müvekkil tacirden ücret almaktadır.(TTK madde 113) Tek satıcının geliri ise, sağlayıcıdan satın alma ve tekrar satma arasındaki farktır<sup>79</sup>, yani kardan. 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 durumundadır. Dolayısıyla tek satıcının rizikoya katlanma yükümlülüğü acenteye oranla çok daha fazladır.<sup>80</sup>

Acente, müvekkilinin mallarının satışına aracılık veya müvekkili ad ve hesabına satış sözleşmesi yapmayı meslek edinen bağımsız tacir yardımcısıdır.<sup>81</sup> Tek satıcı ise kendi nam ve hesabına hareket etmektedir. Dolayısıyla acentenin bağımsızlığı, tek satıcıya kıyasen sınırlı kalmaktadır.<sup>82</sup> 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.<sup>83</sup> 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.<sup>84</sup> Bu durum, komisyoncuyu bildirme ve malları sigortalama (TBK m. 533), özen(TBK

<sup>75</sup>Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 85-86

<sup>76</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 26

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

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

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

<sup>80</sup>Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 175

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

<sup>82</sup>Arkan, Sabih: Ticari İşletme Hukuku, 19. Baskı, s. 206

<sup>83</sup>Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 176

<sup>84</sup>Bkz. 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.<sup>85</sup> 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.<sup>86</sup> Ayrıca komisyonculuk sözleşmesinde tekel hakkı ve sürümü artırma yükümlülüğü de bulunmamaktadır.<sup>87</sup>

### 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.<sup>88</sup> Tek satıcılık ise sürekli çerçeve sözleşme niteliğindedir. Tek satıcılık sözleşmesi, satış sözleşmesinin aksine “o malın tekrar satışına, dağıtımına yönelir ve çoğunlukla da malın üçüncü kişilere tekrar satışının bazı şartlarını tayin eder.”<sup>89</sup> Satış sözleşmesinde ise tarafların amacı satış konusu malın mülkiyetinin alıcıya devredilmesi ile gerçekleştiğinden, alıcının bu mal ile ne yapacağını satıcı için bir önemi yoktur.<sup>90</sup> Bununla birlikte, tek satıcılık sözleşmesindeki münferit satış sözleşmelerine, satış sözleşmesinin temerrüt, ayıba karşı tekeffül ve ifaya ilişkin hükümlerinin uygulanmasında bir tereddüt bulunmamaktadır.<sup>91</sup> 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.<sup>92</sup>

## 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.<sup>93</sup>

Öncelikle tarafların karşılıklı iradesi sona erdirmeye yöndeysen, 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.<sup>94</sup> İkinci olarak, tek satıcılık sözleşmesi belirli süreli olarak akdedilmişse, sürenin sonunda kendiliğinden sona erecektir. Sürenin

<sup>85</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 52

<sup>86</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 52

<sup>87</sup>Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 179

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

<sup>89</sup>Bkz. Yuk. 16: Genç: s. 154

<sup>90</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 37

<sup>91</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 38; Bkz. Yuk. 10: Yeşiltepe, s. 172

<sup>92</sup>Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 34

<sup>93</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 27

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

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

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.<sup>98</sup>

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.<sup>99</sup> 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.<sup>100</sup> Ancak yatırımın niteliğinin aşırı olması ve taraflardan birinin zararı olması halinde, her zaman dürüstlük kuralına gidilmesi veyahut hakim takdir yetkisi<sup>101</sup> 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.<sup>102</sup> Bu sebeple genel olarak taraflardan biri veya her ikisi için sözleşmeye devamın çekilmez hale gelmiş olması ve güvenin sarsılması, fesih için haklı sebep oluşturacaktır.<sup>103</sup> Burada sözleşmede açıkça yer almasa dahi, sözleşmenin yapısına aykırı olması sebebiyle özellikle tek satıcının rekabet yasağı ile sadakat yükümlülüğüne aykırı davranışlarından bahsetmek mümkündür.<sup>104</sup>

## 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.

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

<sup>96</sup>Bkz. Yuk. 32: Tandoğan, s. 54

<sup>97</sup>Bkz. Yuk. 4: Kayserilioğlu, s. 27

<sup>98</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 152

<sup>99</sup>Bkz. Yuk. 3: Özeriç, s. 138

<sup>100</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 152; Bkz. Yuk. 16: Genç, s. 161

<sup>101</sup>TMK 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.*

<sup>102</sup>Bkz. Yuk. 2: İşgüzar, s. 155

<sup>103</sup>Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 50

<sup>104</sup>Yargıtay 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 erdirilmesi<sup>105</sup>, 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.<sup>106</sup> 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 ortalamanın 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.<sup>107</sup>

## SONUÇ

Tek satıcılık sözleşmesinin ekonomik hayatın bir getirisi olması, ilerleyen yıllarda da uygulanırlığının artacağını göstermektedir. Bu sebeple Türk hukukunda tek satıcılık sözleşmeleri konusunda düzenleme bulunmaması bir eksikliklerdir. 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.

<sup>105</sup>Yargıtay 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)

<sup>106</sup>Bkz. Yuk. 11: Toksöz, s. 42

<sup>107</sup>Yargıtay 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 kabul 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 ibarettir.”

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 Kanununa<sup>108</sup> 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

<sup>108</sup> 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](http://www.lexpera.com.tr)

[www.yargitay.gov.tr](http://www.yargitay.gov.tr)

[www.kararara.com](http://www.kararara.com)