



ACENTELİK VE DAĞITIM SÖZLEŞMELERİNDE DENKLEŞTİRME ALACAĞININ HESAPLANMASI

Arş. Gör. M. Zahid DOĞANAY*

Öz

Denkleştirme talebinin nasıl hesaplanacağı hususunda Türk Ticaret Kanunu'nda bir yöntem öngörülmediği için uygulamada farklı hesap yöntemleri kullanılmaktadır. Özellikle TTK'nın 122. maddesinin 2. fıkrasının, uygulayıcılar tarafından denkleştirme talebinin nasıl hesaplanacağını gösteren bir hüküm olduğu zannedilmekte ve ödenecek tutar çoğunlukla bu fıkraya göre tayin edilmektedir. Oysa anılan hükmün yalnızca denkleştirme talebinin üst sınırını belirlediği, bir hesap yöntemini içermediği açıktır. Bu çalışmada ise acentelik ve dağıtım sözleşmelerinde gündeme gelen denkleştirme alacağının hesaplanmasına ilişkin ilke ve yöntemlerin ortaya konulması ve böylece uygulayıcılara yol gösterilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, Alman hukukunda içtihatlarla geliştirilen hesap yöntemlerine ve öğretide ileri sürülen görüşlere de yer verilerek denkleştirme talebinin hesaplanması konusu mukayeseli olarak ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler

Acentelik Sözleşmesi • Dağıtım Sözleşmesi • Denkleştirme Talebi • Hesap Yöntemi • Hakkaniyet

* Arş. Gör, Çukurova Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Anabilim Dalı, Adana, Türkiye | Asst., Çukurova University, Faculty of Law, Department of Commercial Law, Adana, Turkey.

✉ zdoganay@cu.edu.tr • ORCID 0000-0001-9169-683X

📄 **Atıf Şekli** | Cite As: DOĞANAY M. Zahid, "Acentelik ve Dağıtım Sözleşmelerinde Denkleştirme Alacağının Hesaplanması", *SÜHFD.*, C. 29, S. 3, 2021, s. 2267-2307.

📄 **İntihal** | Plagiarism: Bu makale intihal programında taranmış ve en az iki hakem incelemesinden geçmiştir. | This article has been scanned via a plagiarism software and reviewed by at least two referees.

CALCULATION OF INDEMNITY CLAIM IN COMMERCIAL AGENCY AND DISTRIBUTION CONTRACTS

Abstract

Since there is no method foreseen in the Turkish Commercial Code regarding how to calculate the goodwill indemnity, different calculation methods are used in practice. Particularly, paragraph 2 of Article 122 of the TCC is thought to be a provision regulating how the indemnity will be calculated by the practitioners and the amount to be discharged is mostly determined according to this paragraph. However, it is clear that the aforementioned provision determines only the upper limit of the amount of indemnity and does not include a calculation method. The purpose of this study is to reveal the principles and methods for calculating the indemnity in commercial agency and distribution contracts and thus to guide the practitioners. In this direction, the calculation of the indemnity has been handled comparatively by referring to the calculation methods developed by the court practices and the opinions put forward in the doctrine in German law.

Key Words

Commercial Agency Contract • Distribution Contract • Indemnity Claim • Calculation Method • Equity

GİRİŞ

Denkleştirme talebi; acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra müvekkilin, acente tarafından bulunan müşteriler sayesinde menfaat elde etmeye devam etmesine karşın, acentenin bu müşterilerden faydalanma imkânının ortadan kalkması sebebiyle müvekkil tarafından belirli şartların¹ da varlığı hâlinde acenteye ödenmesi gereken bir karşılıktır.

¹ Denkleştirme talebinin şartları, şekli ve maddî şartlar olmak üzere ikili bir tasnife tâbi tutulmaktadır. Bu hususta bkz. BADAĞ AYBAR, Z., "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Y. 12, S. 24, 2013/2, s. 175 vd.; KARAMANLIOĞLU, A., "Acentenin Hastalık ve Yaşlılık Gereğiyle Acentelik Sözleşmesini Feshetmesi Halinde Denkleştirme İsteminin Durumu", İKÜHFD, C. 16, S. 2, Prof. Dr. iur. Merih Kemal Omağ'a Armağan, 2017, s. 143; KARASU, R., "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi", AÜHFD, C. 57, S. 4, 2008, s. 289 vd.; ŞAHİN, A., "Acentelik Sözleşmesinin Kısmi Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstem Hakkı", MÜHF-HAD, C. 22, S. 3, Özel Sayı, Prof. Dr. Cevdet Yavuz'a Armağan, C. III, 2016, s. 2535 vd. Şekli şartlar; sözleşme ilişkisinin denkleştirme talep edilebilecek şekilde sona ermesi (TTK m. 122/1), talebin bir yıl içerisinde ileri sürülmesi (TTK m. 122/4) ve acentelik dışındaki sözleşmeler açısından tekel hakkı-

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122. maddesinde acentelik sözleşmesi dikkate alınarak düzenlenen bu hukukî kurum, tek satıcılık ve benzeri tekel hakkı ihtiva eden sürekli sözleşme ilişkilerine de doğrudan² uygulanmaktadır (TTK m. 122/5).

Denkleştirme talebi, her ne kadar 6102 sayılı TTK ile kanunî düzenlenmeye kavuşturulmuş olsa da³ esasen Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 20.06.1996 tarihinde verdiği bir karar⁴ ile bu hak acentelere içtihat yoluyla tanınmıştır. Dolayısıyla 1996 yılından bu yana denkleştirme talebine ilişkin uyuşmazlıklar Türk mahkemeleri tarafından görülmekte ve acenteye ödenecek tutarın belirlenmesi için hesaplamalar yapılmaktadır. Ancak 20 yılı aşan uygulama döneminde hesaplamaların nasıl yapılması gerektiği hususu uygulayıcılar tarafından tam olarak anlaşılmış değildir. Bunun en önemli sebeplerinden biri Yargıtay tarafından hesaplamaya ilişkin ilke ve esasları ortaya koyan bir kararın verilmemiş olması, diğeri ise denkleştirme talebi hakkında kaleme alınan eserlerde talebin hesabına ilişkin görüşlerin dağınık hâlde bulunmasıdır. Bu çalışmanın amacı, öğretilerdeki görüşlerin derlenmesi suretiyle denkleştirme alacağı'nın hesaplanması konusuna bir açıklık getirmek ve bu hususta uygulamaya yol göstermektir.

Denkleştirme talebinin acentelik haricinde tek satıcılık ve benzeri sürekli borç ilişkisi doğuran sözleşmelerde de gündeme gelmesi sebebiyle çalışma konumuz, bir üst kavram olarak dağıtım sözleşmelerini de ilgilendirmektedir. Özellikle, tek satıcılık sözleşmesinde ve tekel hakkı-

nın (TTK m. 122/5) bulunmasıdır. Maddî şartlar ise müvekkilin sözleşmenin sona ermesinden sonra acentenin kazandırdığı müşterilerden önemli menfaat sağlayacak olması (TTK m. 122/1-a), acentenin komisyon kaybına uğraması (TTK m. 122/1-b) ve talebin hakkaniyete uygun (TTK m. 122/1-c) düşmesidir.

- ² Aksi yönde bkz. KOÇ, M., Türk ve Avrupa Birliği Hukuku'nda Acentenin Denkleştirme İstemi, Ankara, 2020, s. 103 vd.
- ³ Sigorta acentelerine, 03.06.2007 tarih ve 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu ile denkleştirme talep etme imkânı kanunen tanınmıştır (m. 23/16).
- ⁴ Yargıtay 11. HD, T. 20.06.1996, E. 1996/2084 – K. 1996/4544 (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası). Bu kararın tahlili için bkz. TEKİNALP, Ü., "Türk Hukukunda Acentanın "Portföy Akçası" Talebi", Prof. Dr. Ali Bozer'e Armağan, BTHAE, 1998, s. 5 vd. Tek satıcılara denkleştirme talep hakkı ise ilk olarak Yargıtay 19. HD'nin 04.05.2000 tarihinde verdiği E. 1999/7724 – K. 2000/3470 sayılı kararı ile tanınmıştır (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası).

nın varlığı hâlinde franchise sözleşmesinde denkleştirme talep edilebilmektedir. Bu yüzden, çalışmada tek satıcılık sözleşmesinin tarafları olan “sağlayıcı-tek satıcı” ile franchise sözleşmesinin tarafları olan “franchise veren-franchise alan” kavramlarını birlikte ifade etmek üzere “sağlayıcı-dağıtıcı” deyimleri tercih edilmiştir.

I. GENEL OLARAK

TTK’da denkleştirme talebinin nasıl hesaplanacağına dair bir yöntem öngörülmemiştir. Yalnızca TTK’nın 122. maddesinin 2. fıkrasında denkleştirme bedelinin üst sınırı belirlenmiş, hesaplama sonucu ulaşılan miktarın bu sınırı aşamayacağı düzenlenmiştir.

TTK m. 122/1’de şartların oluşması hâlinde acente tarafından uygun bir denkleştirme bedeli talep edilebileceği düzenlenmiştir. Ancak bedelin “uygun” olmasından ne anlaşılması gerektiği açık değildir. Bu bağlamda, denkleştirme alacağının hesaplanması hususunda kural içi (*intra legem*) bir boşluk söz konusudur. Dolayısıyla hâkim, 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu m. 4 hükmüne göre önüne gelen uyuşmazlıkta somut olayın özelliklerini de göz önünde bulundurarak ödenecek denkleştirme tutarını tayin etmelidir⁵.

Denkleştirme talebinin hesaplanması konusu, Türk hukuku uygulamasında sorunlu bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. KAYA’ya göre, hesaplama ile alakalı sorunların çoğu temel ilkelerin yerleşmemesi, bilgi ve belgelerin kayıt dışılık sebebiyle gerçek rakamları vermemesi, denkleştirme kurumunun bilirkişiler ve mahkemelerce doğru anlaşılması ve Yargıtay’ın bu konuda temel ilke ve esasları ortaya koyan bir kararının bulunmaması gibi olgulardan kaynaklanmaktadır⁶. Hâlbuki

⁵ Alman hukukunda da hesap yöntemine ilişkin bu kural içi boşluğun hakkaniyet ilkesine göre doldurulması gerektiği ifade edilmektedir (von HOYNINGEN-HUENE, G., Münchener Kommentar zum HGB, 4. Auflage, München, 2016, §89b, Rn. 123). Avrupa Birliği Adalet Divanı’nın (ABAD) yerleşik içtihatlarına göre, denkleştirme alacağının hesaplanmasına ilişkin yöntemin seçimi, üye ülkelerin takdirindedir (ABAD, T. 9.11.2000, C-381/98, Ingmar GB Ltd v Eaton Leonard Technologies Inc., par. 21; ABAD, T. 23.03.2006, C-465/04, Honyvem Informazioni Commerciali Srl v Mariella De Zotti, par. 35; ABAD, T. 26.03.2009, C-348/07, Turgay Semen v Deutsche Tamoil GmbH, par. 18).

⁶ KAYA, A., “Acentelik ve Tek Satıcılık ile Benzeri Diğer Tekel Hakkı Veren Sürekli Sözleşme İlişkilerinin Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstemi”, Yürürlüğünün 6.

hesaplama işi Alman hukukunda da önemli bir sorun olarak görülmekte, ancak denkleştirme bedeli içtihatlarla belirlenen birtakım ilke ve esaslar dâhilinde hesaplanmaktadır⁷.

Acentenin denkleştirme talebi müvekkilden aldığı komisyon ücreti esas alınarak hesaplanmaktadır. Hâlbuki tek satıcı ve franchise alan, sözleşmenin karşı tarafından bir ücret almamaktadır. Nitekim bunlar, gelirlerini acenteden farklı olarak sözleşmenin karşı tarafından aldıkları ürünleri tekrar satarak aradaki farktan elde etmektedir^{8a,b}. Ancak bu sözleşmelerde dağıtıcılar, ürünleri kendi ad ve hesaplarına alıp tekrar sattıkları için dağıtım ve fiyatlarda yaşanabilecek dalgalanma riskleri ile

Yılında ve Yargıtay Kararları Işığında Türk Ticaret Kanunu Sempozyumu, İstanbul, 2018, s. 13 vd. Aynı yönde bkz. CANTÜRK, B. C., Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020, s. 141.

⁷ KAYA, A., Denkleştirme, s. 14, 22.

^{8a} Tek satıcılık sözleşmesi açısından bkz. ARKAN, S., Ticarî İşletme Hukuku, Ankara, 2018, s. 221; AYHAN, R. / ÇAĞLAR, H. / ÖZDAMAR, M., Ticari İşletme Hukuku, 12. Bası, Ankara, 2019, s. 537; BİLGİLİ, F., "Ticari Defterler – Cari Hesap – Acente", EÜHFD, C. XVI, S. 3-4, 2012, s. 80; DEMİR GÖKYAYLA, C., Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, 2. Bası, İstanbul, 2013, s. 27; ERCAN, D., Denkleştirme Taleplerinden Doğan Uyuşmazlıklarda Uygulanacak Hukuk ve Türk Mahkemelerinin Milletlerarası Yetkisi, İstanbul, 2021, s. 50; İŞGÜZAR, H., Tek Satıcılık Sözleşmesi, Ankara, 1989, s. 40; KAYA, A. (ÜLGEN, H. / HELVACI, M. / NOMER ERTAN, N. F.), Ticari İşletme Hukuku, 6. Bası, İstanbul, 2019, s. 898; KAYA, M. İ., Acentelik Hukuku, Ankara, 2014, s. 57-58; KAYIHAN, Ş., Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, 5. Baskı, Kocaeli, 2018, s. 74; SAK, B., Dağıtım Sözleşmelerinde Denkleştirme İstemi (TTK m. 122), İstanbul, 2020, s. 112; TANDOĞAN, H., Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C.I/1, 6. Basım, İstanbul, 1990, s. 35; TANDOĞAN, H., "Tek Satıcılık Sözleşmesi", BATİDER, C. XI, S. 4, 1982, s. 9; TEKİL, F., Ticari İşletme Hukuku, 3. Bası, İstanbul, 1997, s. 210; YAĞCI, U., "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme İstemi", BFHD, C. 2, S. 5, 2013, s. 36; YEŞİLTEPE, S. Ö., "Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi", MÜHF-HAD, C. 13, S. 1-2, 2007, s. 175-176.

^{8b} Franchise sözleşmesi açısından bkz. ARKAN, İşletme, s. 223; AYATA, Y., Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları, İstanbul, 2015, s. 37; AYHAN/ÇAĞLAR/ÖZDAMAR, s. 538; , BAHTİYAR, M., Ticari İşletme Hukuku, 19. Bası, İstanbul, 2018, s. 228; BİLGİLİ, s. 81; CANTÜRK, s. 159; DOĞANAY, M. Z., Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi, Adalet Yayınevi, Ankara, 2021, s. 51, 163; ERCAN, s. 51; KAYA, A., Türk Ticaret Kanunu Şerhi - Acentelik, Beta Basım, 2. Baskı, İstanbul, 2016, s. 16, N. 07c; KAYA, M. İ., s. 62; KAYIHAN, s. 76; KIRCA, Ç., Franchise Sözleşmesi, Ankara, 1997, s. 25; SAK, s. 112; ŞİMŞEK, s. 115; TEKİL, s. 211; YAĞCI, s. 38.

depolama giderlerine katlanmak durumundadırlar⁹. Bu nedenle sağlayıcılar, dağıtıcılarına bir acenteye verilecek komisyon ücretinden daha fazla indirim sağlamaktadır¹⁰. Örneğin, faaliyet gösterilen iş kolunda bir acenteye akdedilen her sözleşme için %12 komisyon ücreti verilirken, yine aynı sektörde çalışan tek satıcıya ürünlerin %16 indirimle tedarik edilmesi gerekebilir. Aradaki yüzde 4'lük bu fark, dağıtıcının üstlendiği rizikonun ve yapmak zorunda olduğu giderlerin karşılığını oluşturmaktadır.

Öğretide savunulan bir görüşe göre¹¹, tek satıcıya ödenecek denkleştirme miktarı hesaplanırken, aynı sektörde faaliyet gösteren bir acenteye verilen ortalama komisyon ücreti esas alınmalıdır. Böylece denkleştirme talebi yönünden tek satıcı ve acente arasında bir farklılık oluşmayacaktır. Bir başka görüşe göre¹², alış-satış fiyatı arasındaki farkın tek satıcının brüt gelirini oluşturduğu, tek satıcının net gelirinin hesaplanması için satış masraflarına ilişkin kalemlerin düşülmesi gerektiği ileri sürülmektedir. Denkleştirme bedelinin hesaplanmasında ise tek satıcının brüt kazancının değil, net gelirinin baz alınması gerekmektedir.

Franchise sözleşmesi açısından da aynı durum geçerlidir. Nitekim franchise alan, franchise verenden ücret almamakta, aksine franchise verene giriş ücreti ve/veya dönemsel ücret ödemektedir. Bu yüzden, franchise alanın denkleştirme alacağıının hesaplanmasında tek satıcılık sözleşmesi için öğretilere öne sürülen görüşlerden birinin uygulanması gerekmektedir. Kanımızca denkleştirme talebinin aynı iş kolunda çalışan bir acenteye ödenecek komisyon ücretine göre belirlenmesi gerektiği görüşünün franchise sözleşmesine tatbiki, her zaman istenilen sonucu vermeyebilir. Zira nitelikleri gereği bazı iş kollarında sürümü yapılan

⁹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 273.

¹⁰ DEMİR GÖKYAYLA, s. 273 ve dn. 1240.

¹¹ DEMİR GÖKYAYLA, s. 273-275; EMDE, R., Vertriebsrecht Kommentierung zu §§84 bis 92c HGB, Berlin, 2009, §89b, Rn. 306.

¹² ARKAN, İşletme, s. 244; DEMİR, K., "Tek Satıcının Denkleştirme Talebi", Prof. Dr. Sabih Arkan'a Armağan, İstanbul, 2019, s. 416; ERTABAK, Ü., Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, 2. Baskı, 2011, s. 97-98; ROTH, W., in Koller/Kindler/Roth/Drüen, Kommentar zum HGB, 9. Aufl., 2019, §89b, Rn. 9a; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 101. Aynı yönde bkz. OLG Köln, Urt. v. 26.09.1995- 22 U 13/95.

ürün veya hizmetlerin acentelik kurumu aracılığıyla tüketicilere sunulması mümkün olmayabilir. Gerçekten bir fast-food zinciri örneğinde, ürün ve hizmetin sunumu için, işin yapısı gereği acentelik yerine franchising sisteminin tercih edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, her iş kolu açısından aynı iş kolunda faaliyet gösteren bir acenteye verilecek komisyon ücretinin tespiti her zaman mümkün olmaz. Bu gerekçeyle, franchise alanın denkleştirme miktarının hesabında ikinci görüşe üstünlük tanınması gerektiği kanaatindeyiz¹³. O hâlde franchise alanın, ürün veya hizmetin satışı için yaptığı masraflar düşülerek net geliri hesaplanmalı ve denkleştirme talebinin hesabında bu rakam baz alınmalıdır.

Acentenin/dağıtıcının denkleştirme talebi üç adımda hesaplanmaktadır^{14a,b}. İlk adımda müvekkilin/sağlayıcının muhtemel menfaati ve

¹³ Öğretide *Emde*, bu hususta ilk görüşü savunmakla birlikte dağıtıcının faaliyet gösterdiği iş kolunun acentelik kurumuna elverişli olmaması veya aynı iş kolunda faaliyet gösteren bir acentenin bulunmaması durumlarında ikinci görüşün uygulanması gerektiğini düşünmektedir (EMDE, §89b, Rn. 306, 328).

^{14a} AKIN, İ., "Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler", AÜHFD, C. 62, S. 3, 2013, s. 629; ARSLANDOĞAN, B., "Denkleştirme İstemi Belirsiz Alacak Davası Yolu ile İleri Sürülebilir mi?", BÜHFD, C. 11, S. 141-142, 2016, s. 108; AYAN, Ö., Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Ankara, 2008, s. 194; BADAK AYBAR, s. 188; CANTÜRK, s. 143 vd.; DARI, A., "Acentenin Denkleştirme Talep Hakkının Hesaplanması ve Yargıtay Kararı Değerlendirmesi", HKÜHFD, C. 9, S. 17, 2019, s. 382; GÜNDOĞDU, G. / CANTÜRK, B. C., "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122/5 Maddesi Uyarınca Marka Lisans Alanın Denkleştirme İstemi", BFHD, C. 8, S. 32, Prof. Dr. Ali Necip Ortan'a Armağan 1. Cilt, 2019, s. 1514-1515; HATİPOĞLU, A. G., "Acentelerin Denkleştirme İsteminin Belirlenmesinde Gelirin Tespiti ve Muhasebeleştirme Sorunu: Çözüm Önerisi", FÜSBD, C. 22, S. 2, 2012, s. 181-182; KANIŞLI, E., "Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi", LHD, C. 12, S. 138, 2014, s. 138; KARASU, s. 300; KAYA, A., Şerh, s. 265, N. 15a; KAYA (ÜLGEN/HELVACI/NOMER ERTAN), s. 885; KAYA, A., Denkleştirme, s. 21; KAYA, M. İ., s. 383; KAYIHAN, s. 190; KOÇ, s. 87; LEHMANN, J., BeckOK HGB, Martin Häublein / Roland Hoffmann-Theinert (Hrsg.), 29. Ed., München, 2020, HGB §89b, Rn. 74.1; OETKER, H., Handelsrecht, Springer Verlag, 8. Aufl., 2019, §6, Rn. 57; ŞİMŞEK, B., Franchising Sözleşmesi, Ankara, 2016, s. 308-309; YAĞCI, s. 32; YILMAZ, H., Acentenin Denkleştirme İstemi, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020, s. 136. Karş. BUSCHE, J., Kommentar zum Handelsgesetzbuch, Ed. Hartmut Oetker, 6. Auflage, München, 2019, §89b, Rn. 25-30.

^{14b} Alman hukukunda savunulan bir görüşe göre, denkleştirme talebi dört adımda hesaplanmalıdır. Bu görüşe göre, saydığımız bu üç adımdan sonra çıkan sonucun ayrıca "uygunluk denetimine" tâbi tutulması gerektiği, bunun hakkaniyet denetiminden farklı bir denetim türü olduğu ileri sürülmektedir. Bu hususta bkz. BUSCHE, §89b, Rn. 29.

acentenin/dağıtıcının tahminî kaybı hesaplanır. Ulaşılan bu sonuç, acenteye/sağlayıcıya ödenecek denkleştirmenin ham karşılığını teşkil eder. İkinci adımda, hesaplanan ham karşılık hakkaniyet ölçütü çerçevesinde değerlendirilir. Üçüncü adımda ise TTK m. 122/2 hükmü uyarınca denkleştirmenin üst sınırı tespit edilir. Yapılan hesap sonucu elde edilen tutar bu sınırı aşıyorsa acenteye/dağıtıcıya ödenecek denkleştirme bedeli bu seviyeye çekilir.

Öte yandan, taraflar aralarında anlaşarak farklı bir hesap yöntemi de kararlaştırabilirler¹⁵. Ancak bu anlaşmanın sözleşmenin sona ermesinden önce yapılması hâlinde acentenin/dağıtıcının aleyhine sonuç doğurmaması gerekir. Aksi hâlde, TTK m. 122/4 hükmü uyarınca bu anlaşmanın geçersizliği gündeme gelebilir. Buna karşın, taraflarca hesap yöntemi sözleşmenin sona ermesinden sonra belirlenmiş ve herhangi bir irade sakatlığı da söz konusu değilse, bu yöntem acentenin/dağıtıcının aleyhine olsa bile geçerli kabul edilmelidir.

II. BİRİNCİ ADIM: HAM KARŞILIĞIN HESAPLANMASI

Denkleştirme talebinin hesaplanması için ilk olarak ham karşılığın tespit edilmesi gerekmektedir. Ham karşılığa ise müvekkilin/sağlayıcının menfaati ve acentenin/dağıtıcının kaybının tahmin edilmesiyle ulaşılmaktadır. Dolayısıyla ham karşılık, esasen farazî bir miktar olup gerçeği tam olarak yansıtmayabilir.

A. Müvekkilin/Sağlayıcının Menfaati

Ham karşılığın hesaplanması için öncelikle müvekkilin/sağlayıcının menfaatinin belirlenmesi gerekmektedir. Müvekkilin/sağlayıcının tahminî menfaati, sözleşmenin sona ermesinden sonra acentenin/sağlayıcının bulduğu müşterilerden ne ölçüde menfaat sağlayacağı, faaliyet gösterilen iş kolunun özellikleri, piyasa koşulları ve mevcut rekabet ortamı gibi sözleşmenin sona erdiği anda mevcut olan veya gerçekleşeceği öngörülen olgular ışığında tespit edilir¹⁶. Diğer bir

¹⁵ AKIN, s. 628; AYAN, s. 193.

¹⁶ AKIN, s. 629; AYAN, s. 195-196; EMDE, §89b, Rn. 95; LÖWISCH, G., in Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, *Handelsgesetzbuch*, 4. Aufl., München, 2020, §89b, Rn. 39-43; SEMLER, F., in Martinek/Semler/Flohr, *Handbuch des Vertriebsrechts*, 4. Auflage, 2016, §22, Rn. 40; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 81; YILMAZ, s. 137.

ifadeyle, sözleşmenin sona ermesinden sonra ortaya çıkan durumlar sözleşmenin hitâmı anında öngörülemezse dikkate alınmaz. Bu bağlamda, örneğin sözleşmenin sona ermesi anına kadar iflâs ettiği bilinen müşteriler denkleştirme hesabında dikkate alınırken, sözleşmenin sona ermesinden sonra haklarında iflâs kararı verilen müşteriler göz ardı edilir¹⁷.

Tahmin aşamasında müvekkilin/sağlayıcının, dolaylı menfaatler¹⁸ de dâhil olmak üzere müşteri çevresinden sağlayacağı tüm kazanımlar dikkate alınmalıdır. Ancak müvekkilin/sağlayıcının gelecekte elde edeceği muhtemel kazanç hakkında tahminde bulunmak kolay değildir. Bu nedenle uygulamada, müvekkilin/sağlayıcının muhtemel menfaatinin en azından acentenin/dağıtıcının gelir kaybı kadar olacağı düşüncesi ile ilk olarak acentenin/dağıtıcının kaybı tespit edilmektedir¹⁹.

¹⁷ KARASU, s. 294.

¹⁸ Müvekkilin/sağlayıcının işletmesini satması, kiraya vermesi, şirkete yeni ortak alması ya da işletme üzerinde rehin tesis etmesi gibi hâllerde müşteri çevresi sayesinde daha fazla yarar sağlaması dolaylı menfaate örnek olarak gösterilebilir. Bu hususta bkz. AKIN, s. 622 ve dn. 22; AYAN, s. 176; BADAK AYBAR, s. 184; BUSCHE, §89b, Rn. 14; GÜNDOĞDU/CANTÜRK, s. 1510-1511; KAYA, A., Şerh, s. 257, N. 12i; KAYA, M. İ., s. 367-368; KOÇ, s. 82-83; LÖWISCH, §89b, Rn. 140; SEMLER, §22, Rn. 33; ŞENOL, A. N., Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, İstanbul, 2011, s. 270; von HOYNINGEN-HUENE, § 89b, Rn. 76-78.

¹⁹ AYAN, s. 196; BADAK AYBAR, s. 189; BUSCHE, §89b, Rn. 25-26; CANTÜRK, s. 147; DARI, s. 382; HOPT, K. J.: in Baumbach/Hopt Handelsgesetzbuch, 39. Aufl. 2020, HGB §89b, Rn. 47; KAYIHAN, s. 191; LEHMANN, §89b, Rn. 71; LÖWISCH, §89b, Rn. 137; ROTH, §89b, Rn. 4; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 129a. Öte yandan, ABAD'ın 26.03.2009 tarihli *Semen* kararında, müvekkilin/sağlayıcının daha fazla menfaat sağlaması ihtimalinde dahi acentenin/dağıtıcının kaybının esas alınması 18.12.1986 tarihli ve 86/653/AET sayılı Yönerge'nin 17. maddesinin 2. fıkrasının (a) bendine aykırı olacağı ifade edilmiştir (ABAD, C-348/07, Turgay Semen v Deutsche Tamoil GmbH). Ancak Alman hukukunda pratik olduğu için hesaplama yapılırken hâlen acentenin/dağıtıcının kaybı esas alınmakta, buna karşın denkleştirme miktarının bununla sınırlı olmadığı ve müvekkilin/sağlayıcının daha yüksek bir menfaat elde edeceği öngörülüyorsa hakkaniyet ilkesi gereğince bedelde artırım yapılması gerektiği kabul edilmektedir (BUSCHE, §89b, Rn. 18, 19, 25; HOPT, §89b, Rn. 26, 45; LEHMANN, §89b, Rn. 77; LÖWISCH, §89b, Rn. 137; SEMLER, §22, Rn. 46-47, 55; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 85, 92, 129a. Karş. ROTH, §89b, Rn. 12). Müvekkilin menfaatinden önce acentenin kaybının hesaplanmasının isabetli bir yöntem olmadığı yönünde bkz. YILMAZ, s. 139.

B. Acentenin/Dağıtıcının Kaybı

Acentenin/dağıtıcının kaybının belirlenmesinde ilk olarak sözleşmenin sona ermesinden önceki 12 aylık süreçte elde edilen net kazanç esas alınmaktadır²⁰. Böylece yıl içerisinde gelirden yaşanabilecek dalgalanmaların denkleştirme talebine etkisi asgarî seviyeye çekilmiş olur²¹. Ancak bu kural iki durumda uygulanmayabilir. İlk olarak, acentenin/dağıtıcının son bir yıldaki cirosu, önceki dönemlere kıyasla önemli ölçüde azalmışsa başka bir 12 aylık dönem veya daha uzun bir sözleşme dönemi de esas alınabilir²². İkincisi ise sürümü yapılan ürünün dayanıklı bir tüketim malı olması hâlinde müşteriler, acente/dağıtıcı ile ancak birkaç yıl sonra tekrar ticari ilişki kuracakları için bir yıldan daha uzun bir sözleşme döneminin esas alınması söz konusu olabilir²³. Sözleşmenin bir yıldan daha kısa sürmesi hâlinde ise sözleşme süresi ay bazında bölünerek acentenin/dağıtıcının aylık ortalama kazancı belirlenir. Akabinde ulaşılan sonuç 12 ile çarpılarak sözleşme bir yıl sürse idi acentenin/dağıtıcının elde edeceği muhtemel kazanç hesaplanır^{24a,b}. Bu uygu-

²⁰ AKIN, s. 630; ARSLANDOĞAN, s. 108-109; AYAN, s. 186; BADAK AYBAR, s. 186; BUSCHE, §89b, Rn. 26; DARI, s. 383; EMDE, §89b, Rn. 281; HATİPOĞLU, s. 182; HESSELINK, M. W. / RUTGERS, J. W. / DÍAZ, O. B. / SCOTTON, M. / VELDMAN, M., Principles of European Law Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, Vol. 2, Germany, 2006, s. 203; KANIŞLI, s. 136; KARASU, s. 298; KAYA, A., Şerh, s. 260-261, N. 13a ve s. 267, N. 15a; KAYA, M. İ., s. 374, 383-384; KAYIHAN, s. 191; LEHMANN, §89b, Rn. 80; ŞAHİN, s. 2541; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 131; WESTPHAL, B., "Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs in der Praxis", Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, Ingo Sanger / Reiner Schulze (Hrsg.), Baden-Baden, 2000, s. 35. Karş. HOFFMANN, G., Der Ausgleichsanspruch der Handelsvertreter, Wiesbaden, 1966, s. 73; YILMAZ, s. 138.

²¹ von HOYNINGEN-HUENE, § 89b, Rn. 131; WESTPHAL, s. 35.

²² AYAN, s. 186-187, 197; BUSCHE, §89b, Rn. 26; EMDE, §89b, Rn. 281; HOPT, §89b, Rn. 32; KARASU, s. 298-299; KAYA, A., Şerh, s. 260-261, N. 13a ve s. 267, N. 15a; KAYA, M. İ., s. 374, 384; LEHMANN, §89b, Rn. 80; LÖWISCH, §89b, Rn. 138, 159; SEMLER, §22, Rn. 70; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 131; WESTPHAL, s. 35. Aynı yönde bkz. BGH, Urt. v. 02.07.1987- I ZR 188/85; BGH, Urt. v. 26.02.1997- VIII ZR 272/95; BGH, Urt. v. 28.04.1999- VIII ZR 354/97; BGH, Urt. v. 12.01.2000- VIII ZR 19/99; BGH, Urt. v. 06.10.2010- VIII ZR 209/07; BGH, Urt. v. 11.04.2013- VII ZR 44/12.

²³ KARASU, s. 299; WESTPHAL, s. 35.

^{24a} AYAN, s. 187, 197; EMDE, §89b, Rn. 281; WESTPHAL, s. 35.

^{24b} Yargıtay bir kararında denkleştirme bedeli hesaplanırken 12 ile çarpılma nedeninin anlaşılmadığı gerekçesiyle bidayet mahkemesinin kararını bozmuştur: "Ayrıca da-

lamanın sebebi, tahmin dönemlerinin²⁵ de yıl bazında takdir ediliyor olmasıdır.

Acentenin/dağıtıcının son 12 aylık dönemde elde ettiği net geliri hesaplandıktan sonra bazı gelir kalemlerinin düşülmesi gerekir. Zira denkleştirme talebinin hesaplanmasında, yalnızca yeni ve sürekli müşterilerden elde edilen kazanç esas alınmaktadır. Dolayısıyla, yeni müşteri olarak değerlendirilemeyen veya yeni ancak geçici nitelikteki müşterilerden elde edilen gelirlerin hesaplama dâhil edilmemesi gerekir²⁶. Diğer taraftan, varsa ürün veya hizmet satışı haricinde elde edilen diğer gelirler de çıkarılmalıdır²⁷.

vacı, portföy tazminatı talebinde bulunmuştur. Taraflar arasındaki sözleşmede ve sözleşmenin kurulup devam ettiği dönemde yürürlükte bulunan 6762 sayılı TTK'da buna dair bir hüküm bulunmamakla birlikte öğretide ve Yargıtay uygulamasında taraflar arasındaki ilişkinin devam ettiği süre ve ilişkinin ileriye dönük menfaat sağlayıp sağlamayacağı hususları nazara alınmak suretiyle hakkaniyete uygun bir tazminata hükmedilmesi gerektiği kabul edilmiştir. Yargılama sürecinde yürürlüğe giren 6102 sayılı TTK'nın 122. maddesinde 'denkleştirme istemi' başlığı altında bir düzenleme yapılmıştır. Mahkemece, hükme esas alınan bilirkişi raporunda anılan hususlardan ve 6102 sayılı TTK'nın 122. maddesi hükmünden bahsedilerek çalışılan dönemin ortalaması bulunup 12 ile çarpılmak suretiyle 138.760,44 TL portföy tazminatı hesaplanmıştır. Portföy tazminatı hesaplanırken sözleşmenin devam ettiği sürenin nazara alınmasında bir usulsüzlük bulunmamakla birlikte bu rakamın neden 12 ile çarpılarak sonuç rakama ulaşılmadığının sebebi anlaşılamamıştır. Bu itibarla mahkemece, portföy tazminatına hükmedilirken bilirkişilere yaptırılacak inceleme sonucu davacının davalı tarafın müşteri portföyüne kattığı müşterilerle davalının sözleşmenin sona ermesinden sonra da ticari ilişkisini devam ettirip ettirmediği, ettirdi ise hangi firmalarla, hangi süre ve oranda devam ettirdiği tespit ettirilerek, taraflar arasındaki sözleşmenin kurulup devam ettiği süre, ilişkinin ileriye dönük menfaat sağlayıp sağlamadığı hususları nazara alınmak suretiyle hakkaniyete uygun bir tazminata hükmedilmek gerekirken anılan ilkelere uygun düşmeyen hesap tarzına göre belirlenen portföy tazminatına hükmedilmesi doğru görülmemiş, bozmayı gerektirmiştir.", 11. HD, T. 09.10.2015, E. 2015/462 – K. 2015/10260 (Kazancı İçtihat Bilgi Bankası).

²⁵ Tahmin dönemi hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. aşağı II, C.

²⁶ AYAN, s. 184; EMDE, §89b, Rn. 281; KALENDER, s. 100; KAYA, A., Şerh, s. 259, N. 13; KOÇ, s. 84; LEHMANN, §89b, Rn. 81; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 133, 135; WESTPHAL, s. 36.

²⁷ Örneğin acente, TTK m. 113/2 hükmü uyarınca ücrete hak kazanmışsa veya TTK m. 133/4 hükmüne göre müvekkilden tahsil komisyonu almışsa bunlar hesaba dâhil edilmemelidir. Bu hususta bkz. AKIN, s. 625; AYAN, s. 185-186; KARASU, s. 298; KAYA, M. İ., s. 373-374; LEHMANN, §89b, Rn. 56, 81; SEMLER, §22, Rn. 14; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn.134; WESTPHAL, s. 35.

Acente/dağıtıcı tarafından sözleşmenin son yılında elde edilen kazanç hesaplanırken vergi öncesi kâr esas alınmalıdır²⁸. Çünkü sözleşme sona ermeseydi acente/dağıtıcı ticarî faaliyeti sonucu elde edeceği gelir üzerinden vergisini ödeyecek ve elinde vergi sonrası kâr kalacaktı. Ancak sözleşme sona erdiği için artık sözleşmenin karşı tarafından uygun bir denkleştirme bedeli alacaktır. Denkleştirme talebi ise ticarî nitelikte arızî bir gelir olup vergiye tâbidir²⁹. Dolayısıyla talebin hesabında vergi sonrası kâr esas alınırsa acenteye/dağıtıcıya ödenecek tutar daha düşük olacak, buna karşın acente/dağıtıcı elde ettiği denkleştirme bedeli için her hâlükârda vergi ödeyecektir. Bu durumda ise acente/dağıtıcı sözleşme ilişkisi devam edecek olsaydı elde edeceği gelirden daha düşük bir denkleştirme miktarına kavuşmuş olacaktır. Bu yüzden, hesap yapılırken vergi öncesi kârın esas alınması hükmün amacına daha uygun olur. Fakat hesaplamanın vergi sonrası kâr üzerinden yapılması hâlinde sonuca acentenin/dağıtıcının ödeyeceği vergi tutarı da ilâve edilerek nihai denkleştirme bedeli belirlenmelidir³⁰.

C. Tahmin Dönemi

Müvekkilin/sağlayıcının olası menfaatinin tespit edilebilmesi için acente/dağıtıcı tarafından bulunan müşterilerle ticarî ilişkinin hangi süreyle devam ettirilebileceğinin ve bu müşterilerden elde edileceği düşünülen menfaatin ne kadar süre sonra gerçekleşeceğinin tahmin edilmesi gerekmektedir. Bu sürenin uzunluğu, somut olayın özelliğine göre farklılık gösterebilir. Alman içtihat hukukunda teamül olarak 2 ila 5 yıl ara-

²⁸ ERDEM, H. E., "Türk ve İsviçre Hukuklarında Denkleştirme Talebi", Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Makaleler (2009-2016), İstanbul, 2017, s. 21; ROTH, §89b, Rn. 10, 14b.

²⁹ 31.12.1960 Tarih ve 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu m. 82.

³⁰ Karş. EMDE, §89b, Rn. 287.

sında bir tahmin dönemi belirlenmektedir³¹. Ancak daha uzun tahmin dönemlerinin öngörüldüğü kararlara da rastlanmaktadır³².

Özellikle faaliyet gösterilen iş kolu ve sürümü yapılan ürün ve hizmetin türü bu sürenin belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır³³. Örneğin; sürümü yapılan ürün, dayanıksız bir tüketim malı ise (*gıda, temizlik ürünü vb.*) 2 veya 3 yıllık, yarı dayanıklı bir tüketim malı ise (*kiyafet, kozmetik ürünü vb.*) 3 veya 4 yıllık, dayanıklı bir tüketim malı ise (*otomobil, beyaz eşya vb.*) 4 veya 5 yıllık bir tahmin dönemi kabul edilebilir. Sözleşmenin konusu yalnızca hizmet sunumu ise hizmetin türüne (*telekomünikasyon, sigortacılık, taşımacılık, konaklama vb.*) ve somut olayın özelliğine göre bir süre öngörülebilir.

Tahmin dönemlerinin sağlıklı bir şekilde belirlenebilmesi için ülkemizdeki tüketicilerin hangi tür ürün veya hizmeti ne sıklıkla satın aldıklarına ilişkin istatistiki verilerden yararlanılmalıdır. Örneğin Almanya'da müşterilerin otomobillerini yaklaşık 5 yıl sonra değiştirdikleri, bu sebeple Alman mahkemelerinin otomobil sektöründe faaliyet gösteren tek satıcıların/bayilerin denkleştirme talepleri hesaplanırken genellikle 5 yıllık bir tahmin dönemi kabul ettikleri görülmektedir³⁴. Oysa ülkemizdeki kişiler otomobillerini daha kısa veya daha uzun aralıklarla değiştirme eğiliminde olabilecekleri için³⁵, farklı bir tahmin döneminin öngörülmesi gerekebilir.

³¹ von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 82; HOPT, §89b, Rn. 16; ARKAN, S., "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları", Prof. Dr. Gürgân Çelebicin'a Armağan, Ankara, 2011, s. 400; OLG München, Urt. v. 14.05.2014- 7 U 2586/13; OLG Celle, Urt. v. 16.02.2017- 11 U 88/16. Karş. LEHMANN, §89b, Rn. 82.

³² Tahmin döneminin 6 yıl olarak takdir edildiği bir karar için bkz. BGH, Urt. v. 28.04.1999- VIII ZR 354-97. Bir forkliftin kullanım ömrünün yaklaşık 13 yıl olduğu gerekçesiyle 13 yıllık bir tahmin döneminin öngörüldüğü istisnai bir karar için bkz. BGH, Urt. v. 31.01.1991- I ZR 142/89.

³³ BUSCHE, §89b, Rn. 26; EMDE, §89b, Rn. 94; HOFFMANN, s. 74; SEMLER, §22, Rn. 41.

³⁴ BGH, Urt. v. 02.07.1987- I ZR 188/85; BGH, Urt. v. 26.02.1997- VIII ZR 272/95.

³⁵ Örneğin, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı'nın 2018 yılında yayınladığı *Türkiye İsrâf Raporu*'na göre, otomobil sahibi olan kişilerin %38,6'sı aracını sekiz yıl ve daha uzun sürede, %17,2'si altı veya yedi yılda, %25,8'i dört veya beş yılda, %18,5'i ise iki veya üç yılda bir değiştirmektedir (Türkiye İsrâf Raporu, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, Ankara, 2018, s. 62).

D. Müşteri Kayma Oranı

Acentenin/dağıtıcının gelir kaybı tahmin edilirken göz önünde bulundurulması gereken diğer bir husus da bazı müşterilerin müvekkil/sağlayıcı ile ticarî ilişkilerini zamanla sonlandıracakları gerçeğidir. Nitekim bir müşteriden belirli bir işletmeyle ticarî ilişkisini sonsuza dek sürdürmesi beklenemez. Dolayısıyla sözleşme sürecindeki tecrübeler de dikkate alınarak her yıl bir miktar müşterinin işletmeden kopacağı ve rakip işletmelere kayacağı kabul edilir³⁶. Önceki tecrübeler ve mevcut piyasa koşulları ışığında tespit edilen kayma oranı uygulanarak acentenin/dağıtıcının tahminî kaybı hesaplanmaya çalışılır.

Örneğin, bir tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının yeni³⁷ ve sadık³⁸ müşterilerle yaptığı satış sözleşmelerinden elde ettiği net kazanç

³⁶ AYAN, s. 178; BADAĞ AYBAR, s. 188-189; BURKARD, P. H., "Termination Compensation to Distributors under German Law", *The International Lawyer*, Vol. 7, No. 1, 1973, s. 190; DARI, s. 383; EMDE, §89b, Rn. 283; HATIPOĞLU, s. 182; HESSELINK v.d., s. 142, 203, 204; HOFFMANN, s. 74-75; KARASU, s. 294; KAYA, A., Şerh, s. 257, N. 121; KAYA, M. İ., s. 369; KAYIHAN, s. 191; LEHMANN, §89b, Rn. 83; LÖWISCH, §89b, Rn. 197, 199; ROTH, §89b, Rn. 10; SEMLER, §22, Rn. 42; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 136; YILMAZ, s. 138.

³⁷ Yeni müşteri, acentenin/dağıtıcının faaliyetine başlamadan önce müvekkilin/sağlayıcının herhangi bir ürün veya hizmetini satın almayan kişidir. Bu hususta bkz. ARKAN, *Denkleştirme*, s. 399; ARKAN, *İşletme*, s. 240; AYAN, s. 168; BADAĞ AYBAR, s. 182-183; BURKARD, s. 187; DEMİR GÖKYAYLA, s. 268; ERCAN, s. 31; KARASU, s. 292; KAYA, A., Şerh, s. 252, N. 12a; KAYA, M. İ., s. 361; ROTH, §89b, Rn. 5a; SAK, s. 258; ŞENER, O. H., *Ticari İşletme Hukuku*, Ankara, 2016, s. 395; ŞENOL, s. 265; UZUNALLI, Sevilay, *Acentelik ve Giriş Bedeli*, Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi, C. 8, Özel Sayı, Prof. Dr. Aydın Zevkliler'e Armağan, C. III, 2013, s. 2976.

³⁸ Sadık müşteri, bir işletme tarafından sunulan ürün veya hizmeti sürekli satın alan ve başkalarına tavsiye etme eğiliminde olan kişidir. Bu hususta bkz. AKIN, s. 621; AYAN, s. 171; BADAĞ AYBAR, s. 183; DEMİR, s. 413; DEMİR GÖKYAYLA, s. 269; KALENDER, E., "Acentenin Denkleştirme Talep Hakkına İlişkin TTK m. 122'nin Marka Lisansı Alana Uygulanıp Uygulanamayacağı", *İNÜHFD*, C. 8, S. 1, 2017, s. 99; KARASU, s. 293; KAYA (ÜLGEN/HELVACI/ NOMER ERTAN), s. 881; LAM, S. Y. / SHANKAR, V. /ERRAMILLI, M. K. / MURTHY, B., "Customer Value, Satisfaction, Loyalty, and Switching Costs: An Illustration From a Business-to-Business Service Context", *Journal of The Academy of Marketing Science*, Vol. 32, No. 3, s. 294-295; UZUNALLI, *Giriş Bedeli*, s. 2975. Ancak hemen belirtelim ki, bir müşterinin denkleştirme alacağının hesaplanmasında dikkate alınabilmesi için ürün veya hizmeti devamlı surette satın alması yeterli olup işletmeyi ağızdan ağıza iletişim yoluyla başkalarına tavsiye etmesine gerek yoktur (DOĞANAY, s. 153-154).

300.000 TL, tek satıcı tarafından bulunan müşterilerle sağlayıcının ticarî ilişkileri sürdüreceği tahmin edilen dönem 4 yıl ve geçmiş yıllardaki tecrübelerle göre tespit edilen müşteri kayma oranı %20 ise,

1. yıl için $300.000 - \%20 (60.000) = 240.000$,
2. yıl için $240.000 - \%20 (48.000) = 192.000$,
3. yıl için $192.000 - \%20 (38.400) = 153.600$,
4. yıl için $153.600 - \%20 (30.720) = 122.880$.

Bu şekilde tek satıcının tahminî kaybı, $240.000 + 192.000 + 153.600 + 122.880 = 708.480$ TL olarak hesaplanmış olur³⁹.

Uzun süren sözleşme ilişkilerinde müşterilerin kaçının sadık müşteri oldukları ve mevcut müşterilerin rakip işletmelere hangi oranda yöneldiklerini tespit etmek ve bu sayede geleceğe yönelik sağlıklı bir tahminde bulunmak mümkündür. Oysa kısa süreli sözleşme ilişkilerinde müşteri hareketliliğini analiz etme imkânı her zaman söz konusu olmaz. Bundan dolayı, kısa süren acentelik/dağıtım sözleşmeleri açısından müşteri kayma oranının tespiti için elde yeterli veri yoksa bu oran, sürümü yapılan ürün veya hizmetin özelliği ve mevcut piyasa şartları da dikkate alınarak aynı iş kolunda faaliyet gösteren bir başka acenteye/dağıtıcıya ait veriler yardımıyla belirlenebilir⁴⁰.

Müvekkil/sağlayıcı, sözleşme sona erdiği esnada müşterilerin daha yüksek oranlarda kendisinden kopacağını somut verilerle ispatlayabilirse uygulanacak kayma oranı artabilir⁴¹. Örneğin acente/dağıtıcı, sözleşme sona ermeden önce yeni bir işletme açarak müvekkilin/sağlayıcının rakibi hâline gelmiş ve müşteri çevresini buraya kaydırmaya başlamış ise daha yüksek bir kayma oranı uygulanmalıdır⁴². Keza bu durum,

³⁹ Öğretide ileri sürülen farklı bir hesaplama yöntemi için bkz. DARI, s. 383; KAYIHAN, s. 192.

⁴⁰ SEMLER, §22, Rn. 44. Karş. LEHMANN, §89b, Rn. 83.

⁴¹ von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 136.

⁴² Ancak müvekkilin/sağlayıcının sözleşmeyi acentenin/dağıtıcının rekabet yasağını ihlâl etmesi gerekçesiyle haklı sebeple feshetmesi durumunda denkleştirme talebi tamamen ortadan kalkar. Dolayısıyla, daha yüksek bir müşteri kayma oranı uygulanabilmesi için sözleşmenin acentenin/dağıtıcının denkleştirme talep edebileceği bir şekilde sona ermesi gerekmektedir. Örneğin, belirli süreli acentelik/dağıtım söz-

acentenin/dağıtıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra müşterileri ayartması hâlinde de geçerlidir⁴³. Buna karşın, sözleşme süresi içerisinde acentenin/dağıtıcının cirosunda devamlı surette artış tespit edilmişse müşterilerin rakip işletmelere kayacağı varsayımı ile indirim yapılmasına gerek olmayabilir⁴⁴.

E. Faiz İndirimi

Yukarıdaki aşamalardan sonra belirlenen denkleştirme miktarına faiz indirimi uygulanması gerekmektedir. Çünkü acente/dağıtıcı, sözleşme sona ermeseydi uzun bir zamanda elde edeceği tahmini geliri bir anda, tek seferde ve peşinen elde etmektedir⁴⁵. Dolayısıyla acentenin/dağıtıcının gelecekte elde edeceği tahmin edilen bir miktar paranın bugünkü değerinin (*present value of money*) hesap edilmesi gerekecektir. Buna karşın, indirim yapılmaması acentenin/dağıtıcının haksız yere zenginleşmesine yol açar⁴⁶.

Alman hukukunda faiz indirimi hususunda genel olarak iki yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan biri Gillardon⁴⁷ yöntemi, diğeri ise Hoffmann⁴⁸ yöntemidir. Her ne kadar Alman hukukunda bu isimlerle

leşmesinde sürenin dolmasına yakın bir dönemde acente/dağıtıcı rekabet yasağını ihlâl ederek müşterileri kendi işletmesine kaydırmış, buna karşın müvekkil/sağlayıcı sözleşmeyi haklı sebeple feshetmemiş ve sözleşme sürenin dolması sebebiyle kendiliğinden sona ermişse denkleştirme talep hakkı düşmez, ancak daha yüksek bir kayma oranının uygulanması söz konusu olur.

⁴³ von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 136.

⁴⁴ EMDE, §89b, Rn. 285; KAYA, A., Şerh, s. 268, N. 15a; KAYA, Denkleştirme, s. 23.

⁴⁵ BGH, Urt. v. 02.07.1987- I ZR 188/85; BGH, Urt. v. 08.11.1990- I ZR 269/88; AKIN, s. 630; AYAN, s. 198; BUSCHE, §89b, Rn. 27; EMDE, §89b, Rn. 286; HATİPOĞLU, s. 182; HOFFMANN, s. 75; KAYA, A., Şerh, s. 269, N. 15a; KAYA, A., Denkleştirme, s. 24; LEHMANN, §89b, Rn. 85; LÖWISCH, §89b, Rn. 200; ROTH, §89b, Rn. 10, 14a; SEMLER, §22, Rn. 71, 77; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 143; WESTPHAL, s. 37; YILMAZ, s. 139, 156.

⁴⁶ Karş. UYANIK, N. K., Ticari Anlaşmazlık Davalarında Maddi Zararın Hesaplanması, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2017, s. 235.

⁴⁷ BGB, Urt. v. 10.07.2002- VIII ZR 58/00; BGB, Urt. v. 22.03.2006- VIII ZR 173/04; BGB, Urt. v. 12.09.2007- VIII ZR 194/06; BGH, Urt. v. 11.11.2009- VIII ZR 249/08 ; BGB, Urt. v. 13.01.2010- VIII ZR 25/08; BGB, Urt. v. 19.01.2011- VIII ZR 149/09; BGB, Urt. v. 16.02.2011- VIII ZR 226/07.

⁴⁸ BGB, Urt. v. 10.10.1991- III ZR 308/89; BGB, Urt. v. 08.07.1998- VIII ZR 142/97; OLG Düsseldorf Urt. v. 25.02.2000- 16 U 38/99; OLG Düsseldorf, Urt. v. 12.12.2002- I-6 U 76/02; LG Düsseldorf, Urt. v. 08.03.2007- 37 O 111/03.

anılsalar da finans ilmi açısından Gillardon yöntemi bileşik faizde bugünkü değer formülüne, Hoffmann yöntemi ise basit faizde bugünkü değer formülüne karşılık gelmektedir⁴⁹. Her iki formül için de (f) indirim faktörüne (*discount factor*), (i) faiz oranına (*interest rate*), (n) ise yıl sayısına karşılık gelmektedir. Buna göre;

Bileşik faizde bugünkü değer (Gillardon⁵⁰) yöntemi:

$$f = \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^n}$$

Basit faizde bugünkü değer (Hoffmann⁵¹) yöntemi:

$$f = \frac{100}{100 + (i \times n)}$$

Uygulanan yöntem sonucu ulaşılan indirim faktörü ile bir önceki aşamada ulaştığımız sonucun çarpılmasıyla ham karşılık bulunur. Konunun daha iyi anlaşılması için acentelik sözleşmesi üzerinden bir örnekle izah edelim.

Acentenin sözleşmenin sona ermesinden önceki son bir yıl içinde kendisinin bulduğu sadık müşterilerden elde ettiği kazanç 300.000 TL, bu müşterilerin müvekkil ile ticarî ilişkisini sürdüreceği tahmini süre 5 yıl, geçmiş yıllardaki tecrübelerle göre müşteri kayma oranı %15 ve sözleşmenin sona erdiği andaki faiz oranı %9 olsun.

İlk olarak her yıl müşterilerin %15'inin rakip işletmelere kayacağı ihtimalinden hareketle müşteri kayma oranı uygulanır.

⁴⁹ KIYILAR, M., Paranın Zaman Değeri, 2. Basım, İstanbul, 2015, s. 34, 35; SALDANLI, A., Finansal Yönetim, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, <http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/kok/finansalyonu163.pdf> (Erişim: 03.07.2020), s. 43; VAN HORNE, J. C. / WACHOWICZ JR., J. M., Fundamentals of Financial Management, 13th Edition, 2008, s. 43, 47.

⁵⁰ HATİPOĞLU, s. 183; KAYA, A., Şerh, s. 269, N. 15a; KAYA, A., Denkleştirme, s. 24-25; YILMAZ, s. 156.

⁵¹ EMDE, §89b, Rn. 286; LÖWISCH, §89b, Rn. 200; BGB, Urt. v. 08.07.1998- VIII ZR 142/97; OLG Düsseldorf Urt. v. 25.02.2000- 16 U 38/99; OLG Düsseldorf, Urt. v. 12.12.2002- I-6 U 76/02.

1. yıl için $300.000,00 - \%15 (45.000,00) = 255.000,00$ TL
2. yıl için $255.000,00 - \%15 (38.250,00) = 216.750,00$ TL
3. yıl için $216.750,00 - \%15 (32.512,50) = 184.237,50$ TL
4. yıl için $184.237,50 - \%15 (27.635,63) = 156.601,87$ TL
5. yıl için $156.601,87 - \%15 (23.490,28) = 133.111,59$ TL

Şimdi hem Gillardon hem de Hoffmann yöntemleri ile her bir yıl için %9 faiz oranı üzerinden indirim faktörlerini tespit edelim.

Yıl sayısı	Gillardon Yöntemi	Hoffmann Yöntemi
1. yıl	0,91743	0,91743
2. yıl	0,84167	0,84745
3. yıl	0,77218	0,78740
4. yıl	0,70842	0,73529
5. yıl	0,64993	0,68965

Son olarak yukarıda hesapladığımız miktarları ilgili yıla ait indirim faktörü ile çarparak ham karşılığı bulalım.

Yıl sayısı	Gillardon Yöntemi	Hoffmann Yöntemi
1. yıl	$255.000,00 \times 0,91743 = 233.944,65$	$255.000,00 \times 0,91743 = 233.944,65$
2. yıl	$216.750,00 \times 0,84167 = 182.431,97$	$216.750,00 \times 0,84745 = 183.684,78$
3. yıl	$184.237,50 \times 0,77218 = 142.264,51$	$184.237,50 \times 0,78740 = 145.068,60$
4. yıl	$156.601,87 \times 0,70842 = 110.939,89$	$156.601,87 \times 0,73529 = 115.147,78$
5. yıl	$133.111,59 \times 0,64993 = 86.513,21$	$133.111,59 \times 0,68965 = 91.800,40$
TOPLAM	= 756.094,23	= 769.646,21

Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere Hoffmann yöntemi ile ulaşılan tutar, Gillardon yöntemine oranla daha yüksektir. Farklı faiz oranları ile yapılacak hesaplamalarda görülecektir ki faiz oranı azaldıkça her iki yöntem arasında ulaşılan sonuç birbirine yaklaşmakta, oran arttıkça

aradaki makas daha da açılmaktadır. Ülkemizde faiz oranlarının genelde yüksek olması gerçeği dikkate alındığında Hoffmann yönteminin acenteler ve dağıtıcılar açısından, Gillardon yönteminin ise müvekkiller ve sağlayıcılar açısından kayda değer ölçüde avantajlı olacağı açıktır. Bu durumda, bu yöntemlerden hangisinin tercih edileceği sorunu ortaya çıkabilir. Kanımızca hâkim, önüne gelen uyuşmazlıkta somut olayın tüm özelliklerini dikkate alarak bu yöntemlerden uygun gördüğünü tercih edebilir. Zira TTK m. 122/1 hükmünde kullanılan “*uygun bir tazminat*”⁵² ibaresi de hâkimin bu konuda takdir yetkisine sahip olduğuna işaret etmektedir⁵³. Önüne gelen bir uyuşmazlıkta hâkim, menfaat dengesinin müvekkil/sağlayıcı aleyhine bozulduğuna kanaat getirirse onun için avantajlı olan yöntemi, tam aksi bir durumda ise acente/dağıtıcı lehine olanı tercih edebilir. Dolayısıyla, farklı yöntemlerin varlığı hâkime somut olay adaletini sağlamada esneklik sağlamaktadır.

Öte yandan, denkleştirme bedeli ne zaman ödenirse ödensin, faiz indirimini uygulamak gerekir⁵⁴. Daha açık ifadeyle, denkleştirme alacağı ister muaccel olduğu anda isterse uzun bir dava sürecinden sonra ödensin faiz indirimi uygulanır. Örneğin, bir acentelik sözleşmesinin 2015 yılında sona erdiğini, yapılan yargılama sonucunda müvekkilin acente tarafından kazandırılan müşteri çevresinden 5 yıl daha gelir elde etmeye devam edeceğini, dava sürecinin 6 yıl sürdüğünü, hükmün 2021 yılında kesinleştiğini ve denkleştirme bedelinin bu tarihte ödendiğini kabul edelim. Yukarıda da ifade ettiğimiz üzere faiz indirimi yapılmasının asıl gerekçesi acentenin 2015-2020 tarihleri arasında elde edeceği tahmin

⁵² Her ne kadar madde metninde tazminat ifadesi kullanılsa da gerek madde gerekçesinde gerek öğretilerde denkleştirme talebinin teknik olarak bir tazminat olmadığı ifade edilmektedir. Bu hususta bkz. AYAN, s. 134; BADAĞ AYBAR, s. 172; BAHTIYAR, s. 236; KARASU, s. 285, dn. 1; KAYA, A., Şerh, s. 240, N. 08; YAĞCI, s. 23-24. Aksi yönde bkz. EKMEKÇİ, Ö. / ÖZEKES, M. / ATALI, M. / SEVEN, V., Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, 2. Baskı, İstanbul, 2019, s. 317; MOROĞLU, E., 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Değerlendirme ve Öneriler, 8. Baskı, İstanbul, 2016, s. 74.

⁵³ EMDE, §89b, Rn. 286; ROTH, §89b, Rn. 14a.

⁵⁴ BUSCHE, §89b, Rn. 27; EMDE, §89b, Rn. 286; HOPT, § 89b, Rn. 48; LEHMANN, §89b, Rn. 85; LÖWISCH, §89b, Rn. 200; ROTH, §89b, Rn. 10; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 143; WESTPHAL, s. 38. Aynı yönde bkz. BGH, Urt. v. 06.08.1997 – VIII ZR 92/96.

edilen kazancın 2015 yılında peşin olarak ödeneceği düşüncesidir. Dolayısıyla bu bedel, 2021 yılında ödendiği için artık faiz indirimi uygulanmasına gerek olmadığı düşünülebilir. Ancak faiz indirimi her hâlükârda uygulanmalı, buna karşın denkleştirme bedeli geç ödendiği için muacceliyet tarihinden⁵⁵ itibaren temerrüt faizine hükmedilmelidir⁵⁶.

İndirimin hangi oran üzerinden yapılması gerektiği hususunda kanunda bir hüküm bulunmamaktadır. Öğretide *Ayan*, iskontonun ticarî faiz oranı üzerinden yapılması gerektiği görüşündedir⁵⁷. Bu doğrultuda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) belirlediği avans faiz oranının uygulanabilmesi mümkündür.

Öğretide bir başka görüş ise her zaman ve her durum için uygulanabilecek sabit bir iskonto oranının olmadığını, bu oranın finans ve iktisat ilminin temel ilkeleri çerçevesinde somut olaya özgü olarak belirlenmesi gerektiğini ifade etmektedir⁵⁸. Ancak indirim oranını somut olaya göre tayin etmek yerine belirli bir oranın tercih edilmesi yerinde olacaktır. Zira her uyuşmazlık için farklı bir oranın tespit edilmesi kötü uygulama örnekleriyle karşılaşılmasına yol açabilir.

Kanaatimizce, TTK m. 542/1-(h) bendinde öngörülen indirim oranı denkleştirme miktarının iskontosunda da uygulanabilir. Anılan hükmünde, bir şirketin tasfiye sürecine girmesi hâlinde tasfiye memurlarının, şirketin müccel borçlarını TCMB'nin kısa vadeli kredilere uyguladığı oran üzerinden iskonto ederek derhâl ödemeleri gerektiği öngörülmektedir. Bu hükmün temel amacı, tasfiye sürecinin gereksiz yere uzamasını ve borcun vadesinden önce tam ödenmesi sebebiyle şirketin zarara uğramasını önlemektir⁵⁹. Bu bağlamda, her iki kurumun da amacı dikkate alındığında aralarında bir benzerlik bulunmadığı gerekçesiyle

⁵⁵ Denkleştirme alacağı sözleşme ilişkisinin sona ermesiyle muaccel hâle gelir. Bu hususta bkz. BUSCHE, §89b, Rn. 27; EMDE, §89b, Rn. 95, 330; LÖWISCH, §89b, Rn. 29; SEMLER, §22, Rn. 77.

⁵⁶ BUSCHE, §89b, Rn. 27; EMDE, §89b, Rn. 286; HOPT, § 89b, Rn. 48; LEHMANN, §89b, Rn. 85; LÖWISCH, §89b, Rn. 200; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 143. Aynı yönde bkz. BGH, Urt. v. 06.08.1997 – VIII ZR 92/96.

⁵⁷ AYAN, s. 198. Karş. SEMLER, §22, Rn. 71, 77.

⁵⁸ UYANIK, s. 235.

⁵⁹ KARAMAN COŞGUN, Ö., Anonim Şirketin Tasfiyesi, Ankara, 2015, s. 206; ÇAKI, G., Anonim Ortaklık Tasfiyesinde Alacakların Korunması, Ankara, 2020, s. 174-175.

önerimizin isabetli olmadığı düşünülebilir. Ancak biz, her iki durumda da bir miktar paranın önceden ödenmesi söz konusu olduğu için, kanun koyucunun TTK m. 542/1-(h)'de tercih ettiği iskonto oranının, denkleştirme talebine uygulanacak faiz indiriminde de uygulanılabileceği kanaatindeyiz.

Denkleştirme miktarı sözleşmenin sona erdiği anda bilinen veya öngörülebilir bilgiler ışığında hesaplandığı için indirim, sözleşmenin sona erdiği tarihte geçerli olan oran üzerinden yapılmalıdır. Ancak denkleştirme alacağı'nın muacceliyet tarihinden hesaplanması anına kadar geçecek süreçte bu oran önemli ölçüde değiştirildiği (artırıldığı veya azaltıldığı) takdirde, bu değişikliğin dikkate alınmasının âdil bir yaklaşım olacağı savunulabilir.

III. İKİNCİ ADIM: HAKKANİYET DENETİMİ

Hakkaniyet ilkesi, hem denkleştirme talebinin bağımsız bir şartını teşkil etmekte hem de ödenecek bedelin miktarını belirlemede rol oynamaktadır⁶⁰. Başka bir anlatımla, hakkaniyet denetimi denkleştirme talep hakkının tümüyle reddine yol açabileceği gibi hesaplanan tutarın artması veya azalması sonucunu da doğurabilir. Acenteye/dağıtıcıya denkleştirme ödenmesinin hakkaniyete aykırı olması hâlinde talep reddedileceği için denkleştirme talebinin hesaplanması söz konusu olmaz. Ancak somut olayın özellik ve şartları dikkate alındığında denkleştirme ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa talebin hesaplanmasına geçilir ve hakkaniyet ilkesi bu kez ödenecek miktarın belirlenmesinde rol oynar.

Somut olayda bazı olguların varlığı denkleştirme miktarının azalmasına yol açarken, bazıları miktarı arttırır⁶¹. Bazı olguların ise denkleştirme talebi üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

⁶⁰ AKIN, s. 626; ARKAN, Denkleştirme, s. 401, dn. 50; AYAN, s. 192, 199; BURKARD, s. 188; DEMİR GÖKYAYLA, s. 278; HOFFMANN, s. 76; KANIŞLI, s. 137; KARASU, s. 300; KAYA, A., Şerh, s. 268, N. 15a; KAYA, A., Denkleştirme, s. 24; KAYA, M. İ., s. 375; LÖWISCH, §89b, Rn. 146; ŞAHİN, 2541; ŞENOL, s. 272; UZUNALLI, S., "Sözleşmeyi Fesheden Acentenin Denkleştirme İstemine Hak Kazanması", TFM, C. 5, S. 1, 2019, s. 116; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 124; WESTPHAL, s. 34.

⁶¹ HATİPOĞLU, s. 182; KAYA, M. İ., s. 377; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 142.

Ayrıca hakkaniyet denetiminde her uyuşmazlık için uygulanacak genel bir kuraldan bahsedilemez. Keza her bir olgu için hakkaniyet kontrolünde kullanılacak sabit bir oran belirlemek de mümkün değildir⁶². Örneğin “bir acente, rekabet yasağını ihlâl ederse denkleştirme bedeli %30 oranında indirilir” gibi genel ve sabit bir oran belirlenemez. Dolayısıyla denkleştirme talebi açısından uyuşmazlık sayısı kadar farklı hesap şekli olduğu kabul edilmektedir⁶³. Kanaatimizce aşağıda değineceğimiz özel durumların da bu bakış açısıyla değerlendirilmesi isabetli olur. Zira örnek kabilinden bahsedeceğimiz bu hâller sınırlı sayıda olmayıp bunlar dışında denkleştirme talebini etkileyecek birçok farklı olgu da söz konusu olabilir.

A. Denkleştirme Miktarını Azaltan Hâller

Hakkaniyet ilkesi uyarınca yapılacak değerlendirme sonucunda denkleştirme bedeli, çoğunlukla indirilmektedir⁶⁴. Zira çoğu sözleşme ilişkisinde bedeli azaltan en az birkaç sebep bulunurken bedeli arttıracak sebeplere pek rastlanmamaktadır.

Müvekkilin/sağlayıcının tanınmış bir markaya sahip olması denkleştirme miktarının belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Gerçekten acente/dağıtıcı, piyasada tanınmış ve güven duyulan bir marka sayesinde yeni müşterileri daha az çaba göstererek işletmeye kazandırabilecektir. Bu hâlde, oluşturulan müşteri çevresi ile acentenin/dağıtıcının çabası arasındaki illiyet bağı zayıflamaktadır. Dolayısıyla, müvekkilin/sağlayıcının güçlü bir markaya sahip olması denkleştirme talebinin azaltılmasına neden olmaktadır⁶⁵. Alman hukukunda, sürümünü yaptıkların ürünlerin tanınmış markalı olduğu hâllerde tek satıcılara ve bayilere ödenecek denkleştirme bedelinde %10 ila %33,3 arasında hakkaniyet indirimi yapılmaktadır⁶⁶.

⁶² LÖWISCH, §89b, Rn. 149.

⁶³ KAYA, A., Denkleştirme, s. 14.

⁶⁴ KAYA, A., Şerh, s. 261, dn. 326.

⁶⁵ AYAN, s. 201; EMDE, §89b, Rn. 162; LEHMANN, §89b, Rn. 67; LÖWISCH, §89b, Rn. 184; OETKER, §6, Rn. 44; ROTH, §89b, Rn. 11a; SEMLER, §22, Rn. 74; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 113; WESTPHAL, s. 37; YILMAZ, s. 143.

⁶⁶ Bir yetkili otomotiv bayisinin denkleştirme talebi belirlenirken sattığı araçların tanınmış ve güçlü bir markaya sahip olduğu gerekçesiyle 3'te 1 oranında (%33,3)

Benzer şekilde, müvekkilin/sağlayıcının reklam faaliyetine ağırlık vermesi⁶⁷ de acenteye/dağıtıcıya müşteri çevresini genişletmede kolaylık sağlamaktadır. Acentenin/dağıtıcının çabası ile yeni müşterilerinin bulunması arasındaki illiyet bağı, bu durumda da zayıflamaktadır. Bundan dolayı, müvekkilin/sağlayıcının reklam faaliyetine önem vermesi de denkleştirme bedelinin indirilmesine yol açabilir⁶⁸. Diğer taraftan, franchise sözleşmelerinde genellikle franchise alanın, ücret ödeme yükümlülüğü kapsamında reklam masraflarına da katılacağı öngörülmektedir⁶⁹. Böyle bir durumda, franchise alan reklam masraflarına katılmışsa denkleştirme miktarının hiç indirilmemesi veya daha düşük bir oranda indirilmesi gerekir.

Denkleştirme talebini azaltabilecek bir diğer husus ise müvekkilin/sağlayıcının piyasada faaliyet gösteren rakip işletmelere göre daha uygun fiyata ürün ve/veya hizmet sağlamasıdır⁷⁰. Gerçekten, fiyat uygunluğu sebebiyle daha fazla kişi acenteden/dağıtıcıdan ürün ve/veya hizmet satın alarak sadık müşteri hâline gelebilir. Bu durumda, müşterilerin kazanılmasında acentenin/dağıtıcının etkisi azaldığı için denkleştirme tutarının hakkaniyet gereği düşürülmesi gerekir.

Ayrıca sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra tarafların rekabet yasağı anlaşması yapıp yapmamalarının, denkleştirme talebi üzerin-

indirim yapılması hakkaniyete uygun görülmüştür (OLG München, Urt. v. 16.01.2002- 7 U 4312/00; HOPT, §89b, Rn. 35). Karş. KARASU, s. 302 ve dn. 106; KAYA, A., Şerh, s. 264, N. 14b; ŞİMŞEK, s. 309; YILMAZ, s. 143.

⁶⁷ Müvekkilin/sağlayıcının reklam yaptırması denkleştirme miktarını her durumda düşürmemelidir. Denkleştirme talebinde indirim gidilebilmesi için reklam faaliyetine alışılmışın üzerinde önem verilmesi ve etkili pazarlama tekniklerinin yoğun olarak kullanılması gerekmektedir.

⁶⁸ AYAN, s. 204; KOÇ, s. 91; SEMLER, §22, Rn. 74; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 120. Karş. ROTH, §89b, Rn. 11a.

⁶⁹ Bu hususta bkz. AYATA, s. 103; AYDOĞDU, M. / KAHVECİ, N., Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, 4. Baskı, Ankara, 2019, s. 31; CANTÜRK, s. 33-34; EREN, F., Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 7. Baskı, Ankara, 2019, s. 996-997, N. 3340; İRGE ERDOĞAN, B., Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk, İstanbul, 2016, s. 36; KIRCA, s. 147; ŞİMŞEK, s. 184; ULAŞ, D., Franchising Sistemi, Ankara, 1999, s. 96.

⁷⁰ BGH, Urt. v. 12.09.2007- VIII ZR 194/06; OLG München, Urt. v. 17.12.2008- 7 U 3114/08; HOPT, §89b, Rn. 25; LEHMANN, §89b, Rn. 67; LÖWISCH, §89b, Rn. 184; ROTH, §89b, Rn. 11a; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 113.

deki etkisi de irdelenmelidir. Öğretide bir görüş, acentelik sözleşmesinde rekabet yasağı anlaşmasının yapılmaması hâlinde denkleştirme bedelinin indirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir⁷¹. Zira rekabet yasağı anlaşması yapılmadığı takdirde acente, sözleşmenin sona ermesinden sonra müşteri çevresi ile doğrudan kendi adına ya da başka bir tacir adına işlem yapma imkânına sahip olacaktır. Bizim de katıldığımız diğer görüş ise rekabet yasağı anlaşmasının yapılmamış olmasının kural olarak acentenin denkleştirme talebini etkilemeyeceği yönündedir⁷². Fakat taraflar arasında rekabet yasağı anlaşması bulunmasa bile acente, hâlihazırda birbiriyle rekabet hâlinde olan birden fazla tacirin acenteliğini yürütüyorsa veya sözleşmenin sona ermesinden hemen sonra rakip bir tacir adına acenteliğe başlamışsa denkleştirme talebinin düşürülmesi gerekebilir⁷³. Konuyu tek satıcılık ve franchise sözleşmeleri açısından ele aldığımızda ise rekabet yasağı anlaşması yapılmamasının tek başına denkleştirme talebini etkilememesi gerekmektedir. Özellikle franchise sözleşmesinde franchise alanın kendi ad ve hesabına çalıştığını gizlemekle yükümlü olması, müşterilerin franchise sistemine yani doğal olarak franchise verene sadık kalmalarını sağlar. Dolayısıyla rekabet yasağı anlaşmasının yapılmaması ve bunun sonucunda franchise alanın, franchise verenle rekabet etmesi hâlinde denkleştirme talebinin kural olarak indirilmemesi gerekir⁷⁴. Diğer taraftan acente/dağıtıcı, müvekkil/sağlayıcı ile aralarında bir rekabet yasağı anlaşması olmasına karşın rekabet ederse denkleştirme bedelinin azaltılması gerekir⁷⁵. Lâkin acente/dağıtıcı tarafından bu anlaşmanın ihlâl edilmesi, denkleştirme talebinin tamamen ortadan kalkması sonucunu da doğurmamalıdır. Zira

⁷¹ ARKAN, Denkleştirme, s. 403; AYAN, s. 202; HATİPOĞLU, s. 182.

⁷² KARASU, s. 301; KAYA, A., Şerh, s. 264, N. 14c; YILMAZ, s. 142-143.

⁷³ HOPT, §89b, Rn. 40; LEHMANN, §89b, Rn. 68; SEMLER, §22, Rn. 74; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 111, 115. Aynı yönde bkz. BGH, Urt. v. 05.06.1996 - VIII ZR 7/95. Ancak *Karasu*'ya göre, taraflar arasında mevcut bir rekabet yasağı anlaşmasının olmaması sebebiyle acentenin müvekkil ile rekabet edebilme imkânına sahip olması, acente aleyhine sonuç doğurmamalı; müvekkil acentenin kendisiyle rekabet etmesini istemiyorsa bunu engellemek için kendisiyle rekabet yasağı anlaşması yapmalıdır (KARASU, s. 301).

⁷⁴ Karş. KARASU, s. 301.

⁷⁵ LÖWISCH, §89b, Rn. 178; KARASU, s. 301; ROTH, §89b, Rn. 11a.

acente/dağıtıcı, müvekkil/sağlayıcı ile rekabet etse dahi müşterilerin bir kısmı, yine müvekkile/sağlayıcıya sadık kalma eğilimi gösterebilir.

Sözleşmenin sona erme sebebi de denkleştirme miktarını etkileyen bir diğer olgudur. Sözleşmenin sona erme sebepleri bazı hâllerde denkleştirme hakkının doğumunu engellerken (TTK m. 122/3), bazı hâllerde acenteye/dağıtıcıya ödenecek bedelin indirilmesine yol açar. Örneğin, acentenin/dağıtıcının kusurlu davranışlarda bulunmasına karşın bunların haklı sebep ölçüsünde değerlendirilememesi durumunda müvekkil/sağlayıcı, sözleşmeyi olağan fesih yoluyla sona erdirebilir. Bu durumda acentenin/dağıtıcının denkleştirme talep hakkı ortadan kalkmaz. Fakat hakkaniyet ilkesi uyarınca acentenin/dağıtıcının kusuru ölçüsünde denkleştirme bedelinin indirilmesi gerekir⁷⁶.

Diğer taraftan müvekkil/sağlayıcı, dağıtım teşkilatını yeniden yapılandırmak amacıyla acenteler/dağıtıcılar ile mevcut sözleşmeleri feshederek onlara yeni şartlar içeren bir sözleşme teklif edebilir. Bu hâlde, sözleşme müvekkil/sağlayıcı tarafından feshedildiği için acente/dağıtıcı tarafından bu teklifin reddedilmesi denkleştirme talep hakkını ortadan kaldırmaz. Ancak acentenin/dağıtıcının, kendi lehine olan veya en azından kabul edilebilir değişiklikler içeren bir sözleşme önerisini reddetmesi, denkleştirme miktarında indirimine gidilmesine yol açabilir⁷⁷.

Müvekkilin acentesine faaliyet gösterilen iş kolunda bir acenteye verilen komisyon ücretinin üzerinde bir ücret verilmesi veya acenteye sabit bir ücret ödenmesi gibi hâllerde denkleştirme miktarında indirim yapılabilir⁷⁸. Keza tek satıcıya/franchise alana, dağıtım aşında faaliyet gösteren diğer dağıtıcılara oranla daha fazla indirim sağlanması ya da franchise alandan daha düşük giriş ücreti veya dönemsel ücret alınması

⁷⁶ BADAĞ AYBAR, s. 190; EMDE, §89b, Rn. 162; HOFFMANN, s. 89; KARASU, s. 301; LEHMANN, §89b, Rn. 60; LÖWISCH, §89b, Rn. 174; OETKER, §6, Rn. 47; YILMAZ, s. 145.

⁷⁷ BGH, Urt. v. 28.02.2007- VIII ZR 30/06; EMDE, §89b, Rn. 162; HOPT, §89b, Rn. 25; KARASU, s. 302; ; LEHMANN, §89b, Rn. 62; LÖWISCH, §89b, Rn. 162; ROTH, §89b, Rn. 11a; SEMLER, §22, Rn. 74; UZUNALLI, Denkleştirme, s. 121; YILMAZ, s. 148. Aksi yönde bkz. AYAN, s. 203.

⁷⁸ EMDE, §89b, Rn. 162; ROTH, §89b, Rn. 11a; HOFFMANN, s. 84-85; YILMAZ, s. 145.

gibi avantajlar öngörülmesi⁷⁹ de denkleştirme bedelinin azaltılmasını gerektirebilir⁸⁰.

B. Denkleştirme Miktarını Arttıran Hâller

Ortaya çıkan bir olgu sayesinde denkleştirme miktarının artması çok sık karşılaşılan bir durum değildir. Öğretide, sözleşmenin beklenmedik bir anda -özellikle de acentenin/dağıtıcının sözleşmenin uzun süre devam edeceğine güvenerek yatırımlar yaptığı bir dönemde- ani ve haksız bir şekilde feshedilmesi durumunda denkleştirme bedelinin artması gerektiği kabul edilmektedir⁸¹.

Öğretide ileri sürülen bir görüşe göre, sözleşmeyle acenteye reklam yapma yükümlülüğü getirilmiş ise denkleştirme miktarının hakkaniyet gereği artırılması gerekmektedir⁸². Kanımızca bu görüşün karşılaşılabilecek her durum için isabetli olacağı söylenemez. Zira acentenin, tek satıcının veya franchise alanının faaliyet gösterdiği bölgede reklam yapması hâlinde müşteri çevresi daha da genişleyecek ve bu sayede hak edeceği denkleştirme miktarında artış olacaktır. Bunun yanında bir de hakkaniyet ilkesine göre artırım yapılmasına ihtiyaç yoktur. Ancak acentenin veya dağıtıcının reklam faaliyetine önemli yatırımlar yaptığı bir dönemde ani bir fesih ile karşı karşıya kalması veya yaptığı yatırımların karşılığını alamadan sözleşmenin sona ermesi gibi hâller denkleştirme bedelinin arttırılmasını gerekli kılabilir.

Müvekkilin/sağlayıcının müşteri çevresinden elde edeceği menfaatin acentenin/dağıtıcının uğrayacağı gelir kaybindan daha yüksek olduğu anlaşılıyorsa denkleştirme miktarı bu durumda da arttırılabilir⁸³.

Ayrıca önemle belirtmek gerekir ki, hakkaniyet ilkesinin TTK m. 122/2 hükmüne göre belirlenecek olan üst sınır üzerinde etkisi bulun-

⁷⁹ Bu tür avantajlar denkleştirme talebinin önceden ödenmesi maksadıyla da sağlanabilir. Bu gibi durumlarda acentenin/dağıtıcının denkleştirme talep edebilmesi kural olarak mümkün olmaz.

⁸⁰ Benzer şekilde bkz. KAYA, A., Şerh, s. 264, N. 14c.

⁸¹ AYAN, s. 205; HOPT, §89b, Rn. 34; KAYA, A., Şerh, s. 264-265, N. 14c; ; LEHMANN, §89b, Rn. 63; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 122; YILMAZ, s. 146. Karş. HOFFMANN, s. 88. Ayrıca bkz. BGH, Urt. v. 22.12.1960 - VII ZR 247/59.

⁸² KOÇ, s. 91.

⁸³ BUSCHE, §89b, Rn. 18; HOPT, §89b, Rn. 45.

mamaktadır⁸⁴. Dolayısıyla, somut olayda denkleştirme talebini arttıracak bir veya birden fazla sebep bulunsa dahi yapılan hesap sonucu ulaşılan ham karşılık hâlihazırda üst sınırdaki veya üst sınırın üzerinde ise bedelde artırım yapılmasına gerek yoktur.

C. Denkleştirme Talebini Etkilemeyen Hâller

Sözleşme süresi boyunca müvekkilin/sağlayıcının eski müşterilerinin işletmeden kopmasının ve rakip işletmelere kaymasının, kural olarak denkleştirmenin miktarı üzerinde etkisi bulunmamaktadır. Fakat eski müşteriler, acentenin/dağıtıcının kusuru yüzünden kaybedilmiş denkleştirme bedelinin aşığı çekilmesi gerekir⁸⁵.

Tarafların ekonomik ve sosyal durumları, acentenin/dağıtıcının yaşı, sağlık durumu, medenî hâli ve çocuk sayısı gibi sözleşme dışı olgular denkleştirme miktarının belirlenmesinde rol oynamaz⁸⁶. Taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin uzun veya kısa sürmüş olması da denkleştirme talebi üzerinde tek başına etki doğurmaz⁸⁷.

Müvekkilin/sağlayıcının farklı mecralarda kendi ürün veya hizmetinin ya da markasının reklamını yapıyor olması kural olarak denkleş-

⁸⁴ EMDE, §89b, Rn. 288; HOPT, §89b, Rn. 49; LEHMANN, §89b, Rn. 86; LÖWISCH, §89b, Rn. 148, 201; SEMLER, §22, Rn. 56; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 145; WESTPHAL, s. 39. Aynı yönde bkz. BGH, Urt. v. 11.12.1996- VIII ZR 22/96; BGH, Urt. v. 25.11.1998- VIII ZR 221/97.

⁸⁵ ARKAN, Denkleştirme, s. 402; AYAN, s. 205; EMDE, §89b, Rn. 162; KARASU, s. 302; KAYA, A., Şerh, s. 264, N. 14c; LÖWISCH, §89b, Rn. 163; SEMLER, §22, Rn. 74; ŞİMŞEK, s. 309; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 119; YILMAZ, s. 147. Karş. HOPT, Rn. 89b, Rn. 37.

⁸⁶ AYAN, s. 199, 205; BURKARD, s. 188; BUSCHE, §89b, Rn. 18; DEMİR GÖKYAYLA, s. 278; EMDE, §89b, Rn. 162; HOPT, §89b, Rn. 25; KARASU, s. 299-300; KAYA (ÜLGEN/HELVACI/NOMER ERTAN), s. 884; KAYA, A., Şerh, s. 262, N. 14a, s. 264, N. 14c; ŞENER, s. 396; UZUNALLI, Giriş Bedeli, s. 2974. Karş. LEHMANN, §89b, Rn. 72; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 121; YILMAZ, s. 147. Aksi yönde bkz. Yargıtay 11. HD, T. 24.02.2020, E. 2019/1475 – K. 2020/1949 (Yayımlanmamış karar); Yargıtay 11. HD, T. 30.06.2020, E. 2019/2876 – K. 2020/3326 (Legalbank Elektronik Hukuk Bankası).

⁸⁷ EMDE, §89b, Rn. 162; LEHMANN, §89b, Rn. 71; LÖWISCH, §89b, Rn. 176; SEMLER, §22, Rn. 74; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 118a; YILMAZ, s. 147. Aksi yönde bkz. HOFFMANN, s. 85; Yargıtay 11. HD, T. 30.06.2020, E. 2019/2876 – K. 2020/3326 (Legalbank Elektronik Hukuk Bankası).

tirme talebinin indirilmesi sonucunu doğurmaz⁸⁸. Ancak yukarıda da belirttiğimiz gibi reklam faaliyetine olağan seviyenin üzerinde ağırlık verilmesi denkleştirme talebinin indirilmesini gerekli kılabılır⁸⁹.

IV. ÜÇÜNCÜ ADIM: ÜST SINIRIN TESPİTİ

Denkleştirme talebinin sınırlanması amacıyla kanun koyucu tarafından TTK m. 122/2 hükmü öngörülmüştür. Buna göre denkleştirme bedeli, *“acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır”*. Hükmün temel amacı, müvekkilin/sağlayıcının aşırı yüksek bir denkleştirme bedeli ödemek zorunda kalmasını engellemektir⁹⁰.

TTK m. 122'nin diğer fıkra hükümlerinde olduğu gibi 2. fıkra hükmü de acentelik sözleşmesi dikkate alınarak kaleme alınmıştır. Gerçekten anılan fıkra hükmüne göre, acenteye ödenecek denkleştirme tutarının üst sınırı, elde ettiği yıllık komisyon ücreti ve kendisine yapılan diğer ödemelerin ortalamasını geçemeyecektir. Dolayısıyla denkleştirme talebinin üst sınırının tespitinde yalnızca acentenin kazandırdığı yeni müşterilerle yapılan işlemler sebebiyle aldığı komisyon ücreti değil, bunun dışında elde ettiği diğer ödemeler de dikkate alınmaktadır⁹¹. Hatta öğretide haklı olarak, üst sınırın belirlenmesinde eski müşterilerden elde edilen kazancın da hesaba katılması gerektiği savunulmaktadır⁹².

Dağıtım sözleşmelerinde dağıtıcılar, sözleşmenin karşı tarafından herhangi bir ücret almadıkları için denkleştirmenin üst sınırı tespit edilirken elde ettikleri tüm gelirler dikkate alınmalıdır. Bu kapsamda, dağı-

⁸⁸ von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 120.

⁸⁹ Bkz. yukarı III, B.

⁹⁰ WESTPHAL, s. 38.

⁹¹ AKIN, s. 632; AYAN, s. 208-209; BURKARD, s. 189; BUSCHE, §89b, Rn. 28; CANTÜRK, s. 156-157; EMDE, §89b, Rn. 191; HESSELINK v.d., s. 204-205; HOPT, §89b, Rn. 50-51; KARASU, s. 303; KAYA, M. İ., s. 387-388; KAYIHAN, s. 194; KOÇ, s. 92; LEHMANN, §89b, Rn. 89; LÖWISCH, §89b, Rn. 203; ROTH, §89b, Rn. 14; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 148; YILMAZ, s. 149.

⁹² AYAN, s. 208-209; BUSCHE, §89b, Rn. 28; DARI, s. 386; EMDE, §89b, Rn. 189, 191; HATİPOĞLU, s. 181; KARASU, s. 303; KAYA, M. İ., s. 387-388; KAYIHAN, s. 194; LEHMANN, §89b, Rn. 89; LÖWISCH, §89b, Rn. 204; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 148; YILMAZ, s. 150.

tıcının brüt gelirinden, eski müşteriler sayesinde elde ettiği menfaatlerin çıkarılması da gerekmez.

Denkleştirme tutarının üst sınırı, acente/dağıtıcı tarafından son beş yılda elde edilen brüt gelirin ortalaması kadardır. Sözleşmenin beş yıldan daha kısa sürmesi hâlinde ise bu sürenin yıl bazında ortalaması alınır. Örneğin, sözleşme süresinin 1 yıl 8 ay olduğu somut bir olayda üst sınır, bu dönemde elde edilen brüt gelirin 20'ye bölünmesi ve çıkan sonucun 12 ile çarpılması suretiyle tespit edilir⁹³. Ancak asıl sorun, bir yıldan daha kısa süren sözleşme ilişkileri açısından söz konusu olmaktadır. Zira fıkra metninde “*yıllık komisyon ve diğer ödemeler*” ifadesinin kullanılması sebebiyle sözleşme, bir yıldan az sürdüğü takdirde bile üst sınırın tespitinde en az bir yıllık ortalama gelirin dikkate alınması gerektiği öğretideki bazı yazarlar tarafından ileri sürülmektedir⁹⁴. Bu görüşe göre, örneğin 4 ay süren bir sözleşme ilişkisinde denkleştirme talebinin üst sınırı belirlenirken elde edilen gelirin 4'e bölünmesi ve çıkan sonucun 12 ile çarpılması gerekmektedir. Ancak öğretilerde bizim de katıldığımız diğer görüşe göre, bir yıldan daha kısa devam eden sözleşme ilişkilerinde denkleştirmenin üst sınırı, sözleşmenin devam ettiği süre üzerinden hesaplanmalıdır⁹⁵.

Acentenin/dağıtıcının müşteri çevresini fazla genişletmediği yani kendi bulduğu yeni ve sadık müşterilerin tüm müşteriler arasındaki oranının düşük olduğu hâllerde hesaplanan denkleştirme tutarı çoğunlukla üst sınırın altında kalacaktır. Buna karşın, acente/dağıtıcı müşteri çevresini önemli ölçüde genişletmiş ve son bir yıllık sözleşme döneminde gelirinin çoğunu bu müşterilerden elde etmişse denkleştirme miktarı büyük ihtimalle üst sınıra yakın veya üst sınırın da üzerinde hesaplanabilecektir⁹⁶.

Madde metninin kaleme alınış şekli dikkate alındığında, TTK m. 122/2 hükmünün mutlak emredici bir hüküm olduğu ve aksinin karar-

⁹³ AYAN, s. 210; WESTPHAL, s. 41.

⁹⁴ BUSCHE, §89b, Rn. 28; SEMLER, §89b, Rn. 78; HOPT, §89b, Rn. 49; LEHMANN, §89b, Rn. 87; von HOYNINGEN-HUENE, §89b, Rn. 147.

⁹⁵ AKIN, s. 631-632; AYAN, s. 210; DARI, s. 386; KARASU, s. 303; KAYA, M. İ., s. 386-387.

⁹⁶ EMDE, §89b, Rn. 197; WESTPHAL, s. 39.

laştırılmasının mümkün olmadığı düşünülebilir. Ancak hükmün konuluş amacı göz önüne alındığında düzenlemenin nisbî emredici nitelikte olduğu ve yapılacak değişikliklerin yalnızca acente/dağıtıcı aleyhine olduğu takdirde geçersiz olacağı sonucuna varılmalıdır (TTK Gerekeçesi m. 122/2). Dolayısıyla denkleştirme tutarının üst sınırını acente/dağıtıcı lehine değiştiren sözleşme hükümlerini geçerli kabul etmek gerekir⁹⁷.

Uygulamada denkleştirme talebinin acentenin/dağıtıcının son 5 yılda elde ettiği gelirin ortalaması alınarak hesaplanacağı yönünde yanlış bir kanaat söz konusudur⁹⁸. Maalesef bu kanaatin oluşmasında hükmün gerekeçesinde kullanılan ifadelerin payı büyüktür. Zira gerekeçede, TTK m. 122/2. fıkrasının denkleştirme talebinin hesap şeklini gösterdiği ifade edilmektedir. Oysa anılan hükmün denkleştirme talebinin hesaplanması ile ilgili bir yöntem öngörmediği, yalnızca talebin azamî miktarını düzenlediği açıktır⁹⁹. Bundan dolayı, denkleştirme bedeli hesaplanırken kanunla öngörülen azamî miktar hiçbir zaman başlangıç noktası olarak esas alınmamalıdır¹⁰⁰. Ancak yine uygulamada acentenin/dağıtıcının yıllık ortalama geliri hesaplanmanın başlangıç noktası olarak kabul edilmekte ve daha sonra bu tutar hakkaniyet denetimine tâbi tutulmaktadır¹⁰¹. Hâlbuki bu şekilde yapılacak bir hesaplamada

⁹⁷ Aynı yönde bkz. HESSELINK v.d., s. 205; KARASU, s. 304; KAYA (ÜLGEN/HELVACI/NOMER ERTAN), s. 885; KAYA, A., Şerh, s. 265, N. 15; KAYA, A., Denkleştirme, s. 21-22; KAYA, M. İ., s. 385-386; YILMAZ, s. 151 vd.

⁹⁸ Örneğin bkz. Yargıtay 11. HD, T. 30.06.2020, E. 2019/2876 – K. 2020/3326 (Legalbank Elektronik Hukuk Bankası); İstanbul 4. ATM, T. 17.12.2018, E. 2014/114- K. 2018/1367; İstanbul 6. ATM, T. 12.03.2020, E. 2017/1086 - K. 2020/289 (Lexpera Hukuk Bilgi Sistemi).

⁹⁹ Aynı yönde bkz. SEMLER, §22, Rn. 75. Karş. YILMAZ, s. 152.

¹⁰⁰ EMDE, §89b, Rn. 197; HOFFMANN, s. 70. Karş. ROTH, §89b, Rn. 12.

¹⁰¹ Yargıtay da bir kararında hesaplanmanın bu şekilde yapılması gerektiğini şu şekilde ifade etmektedir: “Somut olayda, davacının talep ettiği denkleştirme yani portföy tazminatı belirlenirken her ne kadar, davalı sigorta şirketinin önemli menfaat elde edip etmediği hususundaki hesaplama tekniklerine riayet edilmiş ise de, tazminatı belirleme noktasında, sözleşmeden kaynaklanan menfaatler, sözleşmenin tarafları arasındaki risk paylaşımı, acentelik sözleşmesinin süresi, acentenin gelir miktarı, sözleşmeden kaynaklanan yükümlülükleri yerine getirmek için harcanan emek ve zaman, sözleşme dışı kazanç ve kayıplar, tarafların mal varlığı ve gelir ilişkileri, kişisel durum (Yaşlılık, sağlık durumu, çalışma yeteneği), işin önemi, acentenin tek firma-çok firma acentesi olması, kazandırılan müşteri sayısı, markanın etkisi (unvanın), rekabet yasağının ihlal edilmesi, sözleşmenin sona erme nedeni ve varsa kusur oranları gibi hususlar bir bütün olarak dikkate alınmak yerine, azami miktar olan da-

denkleştirme talebi ya azaltılacak ya da sabit kalacaktır. Zira başlangıç noktası zaten azamî miktar olduğu için hakkaniyet gereği talebi arttıracak bir sebep olsa bile artırım yapılamayacaktır. Bu ise anılan yöntemin isabetli olmadığını net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Yine gerekçede kanunî bir hesap yönteminin varlığından bahsedilmekte; acentenin/dağıtıcının lehine olan farklı bir yöntemin kabulünün ise mümkün olduğu belirtilmektedir. Ancak talebin hesaplanmasına ilişkin kanunî bir formül olmadığı için, bir sözleşme ilişkisinde tarafların denkleştirme talebinin hesabına ilişkin bir yöntem kararlaştırmaları durumunda, bu anlaşmanın acentenin/dağıtıcının aleyhine olup olmadığını ve bu kapsamda kanunun emredici hükmüne aykırı olup olmadığını değerlendirmek hukuken mümkün değildir. Gerçekten kanunla belirlenmiş bir hesap yöntemi bulunmadığı için, farklı bir hesap yönteminin kararlaştırılması gibi bir durum da söz konusu olamaz¹⁰². Bu yönüyle de TTK m. 122/2 hükmünün gerekçesinde kullanılan ifadeler, çelişkili ve hatalıdır.

vacının hak kazandığı dört yıllık komisyon tutarı ortalamasının alınmak suretiyle ulaşılan sonuca göre hüküm kurulması doğru olmamış kararın anılan nedenlerle bozulması gerekmiştir.” 11. HD, T. 30.06.2020, E. 2019/2876 – K. 2020/3326 (Legalbank Elektronik Hukuk Bankası).

¹⁰² Kanunda denkleştirme talebinin hesaplanmasına ilişkin bir yöntem öngörülmemesine karşın tercih edilecek yöntem TTK m. 122/1 hükmüne uygun olması gerekmektedir. Tutarlı ve ilmî olmak kaydıyla müvekkilin menfaati, acentenin kaybı ve hakkaniyete uygunluk ölçütlerine riayet eden hesap yöntemlerini geçerli kabul etmek gerekir. Ancak örneğin ham karşılığı acentenin/dağıtıcının kaybının da aşağısında belirleyecek bir hesap yöntemi elbette TTK m. 122/1 hükmüne aykırı olacaktır.

V. HESAPLAMA ÖRNEĞİ

A. Olay

(M) beyaz eşya sektöründe faaliyet göstermektedir. Ürettiği ürünlerin Mersin ilinde sürümünü yapması amacıyla (A) ile anlaşmıştır. Taraflar arasında 10.04.2016 tarihinde akdedilen acentelik sözleşmesi 10.10.2019 tarihinde (A) tarafından ağır hastalığı sebebiyle¹⁰³ olağanüstü fesih yoluyla tek taraflı olarak sona erdirilmiştir. (A)'nın faaliyet döneminde elde ettiği toplam gelir 840.000 TL, yalnızca son 12 ayda elde ettiği toplam gelir ise 260.000 TL'dir. (A) sözleşmenin son yılında (M)'den aracılık yaptığı işlemlerden dolayı 210.000 TL, idari faaliyetler için ise 50.000 TL komisyon ücreti almıştır. (A)'nın kendi bulduğu yeni ve sadık müşterilerle yaptığı aracılık işlemlerinden elde ettiği komisyon ücretinin ise 130.000 TL olduğu tespit edilmiştir. (A)'nın kendi bulduğu ancak sözleşmenin sona ermesinden önce iflâs eden üç müşterisinden son bir yılda elde ettiği gelir 10.000 TL'dir. Sözleşme süresinde elde edilen verilere göre her yıl müşterilerin %10'unun rakip işletmelere yöneldikleri belirlenmiştir. Ayrıca (M)'nin piyasada tanınan ve itibar edilen tescilli bir markası bulunmakta ve (A) tarafından sürümü yapılan ürünlerde bu marka kullanılmaktadır.

B. Hesaplama

Yukarıda verilen bilgiler ışığında ilk olarak ham karşılığın tespit edilmesi gerekmektedir. Ham karşılık hesaplanırken başlangıç noktası olarak acentenin son 12 aylık dönemde yeni ve sadık müşteriler için müvekkilden aldığı komisyon ücreti esas alınmaktadır. Somut olayda esas alınacak komisyon ücreti 130.000 TL'dir. Ancak bu müşterilerden üçü sözleşmenin sona ermesinden önce iflâs ettiği için bunlardan elde edilen gelirin çıkarılması gerekmektedir. O hâlde hareket noktası 120.000 TL

¹⁰³ TTK m. 122/3 hükmünün lafzına göre acentenin ağır hastalığı sebebiyle sözleşmeyi sona erdirmesi hâlinde denkleştirme talep edememesi gerekir (AKIN, s. 617; KARAMANLIOĞLU, s. 143-144). Ancak öğretilerde acentenin yaşlılık veya hastalık sebebiyle sözleşmeyi feshetmesi durumunda denkleştirme talep edebilmesi gerektiği yönünde görüş birliği bulunmaktadır. Bkz. AKIN, s. 617; AYAN, s. 154, 158-159; BADAĞ AYBAR, s. 178; KARAMANLIOĞLU, s. 147; KARASU, s. 306; KAYA, A., Acentelik, s. 250, N. 11e; KAYA (ÜLGEN / HELVACI / KENDİGELEN / NOMER ERTAN), s. 879; KAYA, M. İ., s. 391; UZUNALLI, Denkleştirme, s. 127. Dolayısıyla, örnek olay bu görüşe uygun şekilde bilinçli olarak tasarlanmıştır.

olacaktır. Sürümü yapılan ürünler dayanıklı tüketim malları grubunda yer aldıkları için 5 yıllık bir tahmin dönemi öngörülebilir. O hâlde acen-tenin muhtemel kaybı;

1. yıl:	120.000,00 - %10 (12.000,00)	= 108.000,00,
2. yıl:	108.000,00 - %10 (10.800,00)	= 97.200,00,
3. yıl:	97.200,00 - %10 (9.720,00)	= 87.480,00,
4. yıl:	87.480,00 - %10 (8.748,00)	= 78.732,00,
5. yıl:	78.732,00 - %10 (7.873,20)	= 70.858,80,

TOPLAM = 442.270,80 TL olarak hesaplanır.

Bu aşamada faiz indirimi uygulamak gerekir. Sözleşmenin sona erdiği 10.10.2019 tarihinde geçerli olan TCMB tarafından kısa vadeli kredilere uygulanan faiz oranı 16,94'tür. İndirim yöntemlerinden basit faize göre bugünkü değer (Hoffmann) formülünü tercih ettiğimiz takdirde;

	İskonto edilecek tutar		İndirim Faktörü		İskontolu bedel
1. yıl:	108.000,00	X	0,85514	=	92.355,12
2. yıl:	97.200,00	X	0,74694	=	72.602,56
3. yıl:	87.480,00	X	0,66304	=	58.002,73
4. yıl:	78.732,00	X	0,59609	=	46.931,35
5. yıl:	70.858,80	X	0,54142	=	38.364,37
			SONUÇ	=	308.256,13

Ham karşılığı 308.256,13 TL olarak hesapladık. İkinci adımda ulaşılan tutarın hakkaniyet denetimine tâbi tutulması gerekmektedir. Somut olayda (M)'nin markasının tanınmış olduğu bilgisi verilmişti. Bu sebeple %25'lik bir indirim hakkaniyete uygun olacağını kabul edelim. Buna karşın, acen-tenin ağır bir hastalığının olması sözleşme dışı bir durum olduğu için ödenecek denkleştirme miktarını etkilemez. O hâlde, denkleştirme bedeli 231.192,10 TL olarak hesaplanmış olur.

Üçüncü ve son aşamada üst sınır denetimi yapılır. Sözleşme 5 yıldan kısa sürdüğü için üst sınırı belirlemek için sözleşme süresinin yıl bazın ortalaması alınmalıdır. Sözleşme toplamda 42 ay sürmüş ve bu süreçte toplam 840.000 TL gelir elde edilmiştir. (A)'nın aylık ortalama geliri $840.000 / 42 = 20.000$ TL'dir. Ortalama yıllık geliri ise $20.000 \times 12 = 240.000$ TL'ye karşılık gelmektedir. Bu miktar azamî sınırı göstermektedir. Yapılan hesap sonucu ulaştığımız tutar üst sınırın altında olduğu için (A), 231.192,10 TL'lik denkleştirme bedelinin tamamına hak kazanır.

SONUÇ

TTK'da denkleştirmenin nasıl hesaplanacağı konusunda bir hüküm öngörülmemiş, yalnızca TTK'nın 122. maddesinin 1. fıkrasında şartlar oluşması hâlinde acenteye "uygun" bir bedelin ödeneceği düzenlenmiştir. Dolayısıyla hesaplama konusunda kural içi bir boşluk söz konusu olup, bu boşluğun hâkim tarafından TMK m. 4 uyarınca takdir yetkisi kullanılarak hukuka ve hakkaniyete göre doldurulması gerekmektedir. Ancak yine hakkaniyet gereği hesaplama işi, belirli ilke ve kurallar çerçevesinde yapılmalıdır. Bu amaçla, Alman hukukunda uzun zamandır uygulanan ve geliştirilen hesaplama yöntemlerinden faydalanılabilir.

Denkleştirme tutarı sırasıyla "ham karşılığın tespiti", "hakkaniyet denetimi" ve "üst sınır denetimi" adımlarından oluşan üç aşamalı bir yöntem ile hesaplanmaktadır. Ham karşılık TTK m. 122/1. fıkrasının (a) ve (b) bentlerine uygun olarak müvekkilin/sağlayıcının sağlayacağı fayda ile acentenin/dağıtıcının uğrayacağı kayba göre belirlenir. Alman hukukunda pratik olması nedeniyle acentenin/dağıtıcının son 1 yıllık sözleşme döneminde elde ettiği net kazanç esas alınmaktadır. Sonra, sürümünü yapılan malın niteliğine göre bir tahmin dönemi öngörülür. Her tahmin dönemi için bir miktar müşterinin işletmeden kopacağı varsayımı ile indirim uygulanır. Daha sonra acente/dağıtıcı, sözleşme devam etseydi uzun bir süreçte elde edeceği tahmin edilen kazancı tek seferde ve toplu olarak aldığı için bedelde iskonto yapılır. Böylece ham karşılığa ulaşılmış olur.

Ham karşılık belirlendikten sonra bu miktarın acenteye/dağıtıcıya ödenmesinin hakkaniyete uygun olup olmadığı değerlendirilir. Hakka-

niyete göre bedel yüksekse aşağı çekilir, düşükse yükseltilir. Markanın çekim gücü, rekabet yasağının ihlâli, müvekkilin/sağlayıcının yoğun reklam faaliyetleri, sürümü yapılan ürün veya hizmetin fiyatının rakip işletmelere göre daha uygun olması, sözleşmenin sona erme sebebi gibi hususlar hakkaniyet gereği denkleştirme talebinin azaltılmasını gerektirir. Buna karşın, acentenin/dağıtıcının sözleşmenin devam edeceği inancıyla önemli yatırımlar yaptığı bir süreçte ani ve haksız bir fesihle karşılaşması, müvekkilin/sağlayıcının elde edeceği menfaatin acentenin/dağıtıcının kaybindan daha fazla olması gibi durumlar denkleştirme talebinin yükseltilmesini sağlar. Sözleşme dışı olgular ise kural olarak denkleştirme miktarını etkilemez.

Hakkaniyet denetiminden sonra belirlenen tutar acenteye/dağıtıcıya hemen ödenmez. Bu aşamada ulaşılan sonucun TTK m. 122/2’de öngörülen üst sınırı aşıp aşmadığına bakılır. Hesaplanan miktar üst sınırdan ya da sınırın altında ise acenteye/dağıtıcıya ödenir. Tespit edilen bedel üst sınırın üstünde olduğu takdirde ise denkleştirme ödemesi üst sınırdan yapılır.

TTK’nın 122. maddesinin hükümet gerekçesinde “*İkinci fıkra talebin hesaplama şeklini göstermektedir*” denilerek uygulayıcılar, denkleştirme talebinin hesabı hususunda yanlış yönlendirilmektedir. Oysa anılan fıkra hükmünün yalnızca denkleştirme talebini sınırlama işlevi bulunmaktadır. Hesaplama ise yukarıda belirttiğimiz ilke ve esaslar üzerinden yapılmalıdır.

KAYNAKLAR

- AKIN, İrfan: "Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler", AÜHFD, C. 62, S. 3, 2013, s. 613-641.
- ARKAN, Sabih: "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları", Prof. Dr. Gürgân Çelebi-can'a Armağan, Ankara Üniversitesi Yayınları, Ankara, 2011, s. 397-403 (Denkleştirme).
- ARKAN, Sabih: Ticarî İşletme Hukuku, BTHAE, Ankara, 2018 (İşletme).
- ARSLANDOĞAN, Birce: "Denkleştirme İstemi Belirsiz Alacak Davası Yolu ile İleri Sürülebilir mi?", BÜHFD, C. 11, S. 141-142, 2016, s. 79-119.
- AYAN, Özge: Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2008.
- AYATA, Yeşim: Franchise Sözleşmesinde Tarafların Borçları, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2015.
- AYDOĞDU, Murat / KAHVECİ, Nalan: Türk Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Adalet Yayınevi, 4. Baskı, Ankara, 2019.
- AYHAN, Rıza / ÇAĞLAR, Hayrettin / ÖZDAMAR, Mehmet: Ticari İşletme Hukuku, 12. Bası, Yetkin Yayınları, Ankara, 2019.
- BADAK AYBAR, Zehra: "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Y. 12, S. 24, 2013/2, s. 167-201.
- BAHTİYAR, Mehmet: Ticari İşletme Hukuku, Beta Yayıncılık, 19. Bası, İstanbul, 2018.
- BİLGİLİ, Fatih: "Ticari Defterler – Cari Hesap – Acente", EÜHFD, C. XVI, S. 3-4, 2012, s. 55-91.
- BURKARD, Peter H.: Termination Compensation to Distributors under German Law, The International Lawyer, Vol. 7, No. 1, 1973, s. 185-194.
- BUSCHE, Jan: Kommentar zum Handelsgesetzbuch, Ed. Hartmut Oetker, 6. Auflage, München, 2019.
- CANTÜRK, Barış Cihan: Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme İstemi, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.
- ÇAKI, Gamze: Anonim Ortaklık Tasfiyesinde Alacakların Korunması, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2020.

- DARI, Abdulkadir: "Acentenin Denkleştirme Talep Hakkının Hesaplanması ve Yargıtay Kararı Değerlendirmesi", HKÜHFD, C. 9. S. 17, 2019, s. 373-393.
- DEMİR, Koray: "Tek Satıcının Denkleştirme Talebi", Prof. Dr. Sabih Arkan'a Armağan, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2019, s. 399-419.
- DEMİR GÖKYAYLA, Cemile: Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Vedat Kitapçılık, 2. Bası, İstanbul, 2013.
- DOĞANAY, M. Zahid: Franchise Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi, Adalet Yayınevi, Ankara, 2021.
- EKMEKÇİ, Ömer / ÖZEKES, Muhammet / ATALI, Murat / SEVEN, Vural: Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, On İki Levha Yayıncılık, 2. Baskı, İstanbul, 2019.
- EMDE, Raimond: Vertriebsrecht Kommentierung zu §§84 bis 92c HGB, Berlin, 2009.
- ERCAN, Duygu: Denkleştirme Taleplerinden Doğan Uyuşmazlıklarda Uygulanacak Hukuk ve Türk Mahkemelerinin Milletlerarası Yetkisi, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2021.
- ERDEM, H. Ercüment: "Türk ve İsviçre Hukuklarında Denkleştirme Talebi", Türk Ticaret Kanunu İle İlgili Makaleler (2009-2016), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2017, s. 1-112.
- EREN, Fikret: Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Yetkin Yayınevi, 7. Baskı, Ankara, 2019.
- ERTABAK, Ünal: Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Legal Kitapevi, 2. Baskı, 2011.
- GÜNDOĞDU, Gökmen / CANTÜRK, Barış Cihan: "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 122/5 Maddesi Uyarınca Marka Lisans Alanın Denkleştirme İstemi", Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 8, S. 32, Prof. Dr. Ali Necip Ortan'a Armağan 1. Cilt, 2019, s. 1479-1527.
- GÜRPINAR, Bünyamin: "Sigorta Acenteleri Açısından Portföy Tazminatı", Beykent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 1, S. 2, 2015, s. 43-64.

- GÜRZUMAR, Osman Berat: Franchise Sözleşmeleri ve Bu Sözleşmelerin Temelini Oluşturan "Sistem"lerin Hukuken Korunması, Beta Basım Yayım, İstanbul, 1995.
- HATİPOĞLU, Ayşe Gül: "Acentelerin Denkleştirme İsteminin Belirlenmesinde Gelirin Tespiti ve Muhasebeleştirme Sorunu: Çözüm Önerisi", FÜSBD, C. 22, S. 2, 2012, s. 177-187.
- HESSELINK, Martijn W./ RUTGERS, Jacobien W./ DÍAZ, Odavia Bueno/ SCOTTON, Manola/ VELDMAN, Muriel: Principles of European Law Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, Vol. 2, Sellier European Law Publishers, Germany, 2006.
- HOFFMANN, Günther: Der Ausgleichsanpruch der Handelsvertreter, Gabler Verlag, Wiesbaden, 1966.
- HOPT, Klaus J.: in Baumbach/Hopt Handelsgesetzbuch, 39. Aufl., München, 2020.
- İRGE ERDOĞAN, Burcu: Milletlerarası Özel Hukukta Franchise Sözleşmesine Uygulanacak Hukuk, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2016.
- İŞGÜZAR, Hasan: Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989.
- KALENDER, Emre: "Acentenin Denkleştirme Talep Hakkına İlişkin TTK m. 122'nin Marka Lisansı Alana Uygulanıp Uygulanamayacağı", İnÜHFD, C. 8, S. 1, 2017, s. 91-112.
- KANIŞLI, Erhan: "Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentenin Denkleştirme Talebi", LHD, C. 12, S. 138, 2014, s. 111-144.
- KARAMAN COŞGUN, Özlem: Anonim Şirketin Tasfiyesi, Adalet Yayınevi, Ankara, 2015.
- KARAMANLIOĞLU, Argun: "Acentenin Hastalık ve Yaşlılık Gereğiyle Acentelik Sözleşmesini Feshetmesi Halinde Denkleştirme İsteminin Durumu", İKÜHFD, C. 16, S. 2, Prof. Dr. iur. Merih Kemal Omağ'a Armağan, 2017, s. 141-172.
- KARASU, Rauf: "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi", AÜHFD, C. 57, S. 4, 2008, s. 283-318.

- KAYA, Arslan: "Acentelik ve Tek Satıcılık ile Benzeri Diğer Tekel Hakkı Veren Sürekli Sözleşme İlişkilerinin Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstemi", Yürürlüğünün 6. Yılında ve Yargıtay Kararları Işığında Türk Ticaret Kanunu Sempozyumu, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2018, s. 9-43 (Denkleştirme).
- KAYA, Arslan: Türk Ticaret Kanunu Şerhi - Acentelik, Beta Basım, 2. Baskı, İstanbul, 2016 (Şerh).
- KAYA, Mustafa İsmail: Acentelik Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2014.
- KAYIHAN, Şaban: Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Umuttepe Yayınları, 5. Baskı, Kocaeli, 2018.
- KIRCA, Çiğdem: Franchise Sözleşmesi, BTHAE, Ankara, 1997.
- KIYILAR, Murat: Paranın Zaman Değeri, Literatür Yayınları, 2. Basım, İstanbul, 2015.
- KOÇ, Mehmet: Türk ve Avrupa Birliği Hukuku'nda Acentenin Denkleştirme İstemi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2020.
- LAM, Shun Yin / SHANKAR, Venkatesh / ERRAMILI, M. Krishna / MURTHY, Bvsan: "Customer Value, Satisfaction, Loyalty, and Switching Costs: An Illustration From a Business-to-Business Service Context", Journal of The Academy of Marketing Science, Vol. 32, No. 3, s. 293-311.
- LEHMANN, Jochen: BeckOK HGB, Martin Häublein / Roland Hoffmann-Theinert (Hrsg.), 29. Ed., München, 2020.
- LÖWISCH, Gotfried: in Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, Handelsgesetzbuch, 4. Aufl., München, 2020.
- MOROĞLU, Erdoğan: 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Değerlendirme ve Öneriler, On İki Levha Yayıncılık, 8. Baskı, İstanbul, 2016.
- OETKER, Hartmut: Handelsrecht, Springer Verlag, 8. Aufl., 2019.
- ROTH, Wulf-Henning: in Koller/Kindler/Roth/Drüen, Kommentar zum HGB, 9. Aufl., 2019.
- SAK, Burak: Dağıtım Sözleşmelerinde Denkleştirme İstemi (TTK m. 122), On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.
- SALDANLI, Arif: Finansal Yönetim, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzak-
tan Eğitim Fakültesi,

<http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/kok/finansalyonu163.pdf>
(Erişim: 03.07.2020).

- SEMLER, Franz-Jörg: in Martinek/Semler/Flohr, Handbuch des Vertriebsrechts, 4. Auflage, 2016.
- ŞAHİN, Adem: “Acentelik Sözleşmesinin Kısmi Sona Ermesi Halinde Denkleştirme İstem Hakkı”, MÜHF-HAD, C. 22, S. 3, Özel Sayı, Prof. Dr. Cevdet Yavuz’a Armağan, C. III, 2016, s. 2531-2555.
- ŞENER, Oruç Hami: Ticari İşletme Hukuku, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2016.
- ŞENOL, A. Nilay: Bayılık Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, Vedat Kitapçılık, İstanbul, 2011.
- ŞİMŞEK, Bahar: Franchising Sözleşmesi, Yetkin Yayınları, Ankara, 2016.
- TANDOĞAN, Halûk, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C.I/1, Evrim Basım-Yayın-Dağıtım, 6. Basım, İstanbul, 1990.
- TANDOĞAN, Halûk: “Tek Satıcılık Sözleşmesi”, BATİDER, C. XI, S. 4, 1982, s. 1-36.
- TEKİL, Fahiman: Ticari İşletme Hukuku, 3. Bası, İstanbul, 1997.
- TEKİNALP, Ünal: “Türk Hukukunda Acentanın “Portföy Akçası” Talebi”, Prof. Dr. Ali Bozer’e Armağan, BTHAE, 1998, s. 1-17.
- ULAŞ, Dilber: Franchising Sistemi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 1999.
- UYANIK, Namık Kemal: Ticari Anlaşmazlık Davalarında Maddi Zararın Hesaplanması, Seçkin Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, 2017.
- UZUNALLI, Sevilay: “Acentelik ve Giriş Bedeli”, Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi, C.8, Özel Sayı, Prof. Dr. Aydın Zevkliler’e Armağan, C. III, 2013, s. 2961-3020 (Giriş Bedeli).
- UZUNALLI, Sevilay: “Sözleşmeyi Fesheden Acentenin Denkleştirme İstemine Hak Kazanması”, TFM, C. 5, S. 1, 2019, s. 115-130 (Denkleştirme).
- ÜLGEN, Hüseyin / HELVACI, Mehmet / KAYA, Arslan / NOMER ERTAN, N. Füsün: Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, 6. Bası, İstanbul, 2019.
- VAN HORNE, James C. / WACHOWICZ JR., John M.: Fundamentals of Financial Management, Pearson Education, 13th Edition, 2008.
- von HOYNINGEN-HUENE, Gerrick: Münchener Kommentar zum HGB, 4. Auflage, München, 2016.

- WESTPHAL, Bernd: “Die Berechnung des Ausgleichsanspruchs in der Praxis”, Der Ausgleichsanpruch des Handelsvertreters, Ingo Sanger / Reiner Schulze (Hrsg.), Baden-Baden, 2000, s. 30-42.
- YAĞCI, Uğur: “6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentenin Denkleştirme İstemi”, Banka ve Finans Hukuku Dergisi, C. 2, S. 5, 2013, s. 15-44.
- YEŞİLTEPE, Salih Önder: “Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi”, MÜHF-HAD, C. 13, S. 1-2, 2007, s. 169-191.
- YILMAZ, Hümevra: Acentenin Denkleştirme İstemi, On İki Levha Yayıncılık, İstanbul, 2020.
- Türkiye İsrar Raporu, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, Ankara, 2018,
https://tuketici.ticaret.gov.tr/data/5e6b33e913b876e4200a0101/Turkiye_Israf_Raporu_2018.pdf (Erişim: 21.10.2020).