

Acente, tek satıcı ve franchise alanın hakları ve borçlarının hukuki düzenleme bakımından karşılaştırılması

Ferhat KALKMAZ

Prelector, Department of Accounting and Taxation, Kırıkkhan Vocational School, Hatay Mustafa Kemal University, Turkey
fkalkmaz@mku.edu.tr, ORCID 0000-0001-6309-4428

Received date: 03.11.2021 **Accepted date:** 25.11.2021

Suggested citation: Kalkmaz, F. (2021). Acente, tek satıcı ve franchise alanın hakları ve borçlarının hukuki düzenleme bakımından karşılaştırılması [Comparison of the rights and obligations of the agency, the exclusive and the franchisee]. Journal of Politics, Economy and Management, 4(2), 110-127.

Öz: Borç ilişkilerini kendi amaç ve koşullarına daha uygun olacak tarzda düzenlemeye çalışan piyasa aktörleri, çerçevesi yasal düzenleme ile belirlenen sözleşmeler ile bunu sağlayamadıkları takdirde sözleşme serbestisi çerçevesinde sağlamaya çalışmaktadırlar. Bu durum giderek birçok sözleşmenin özelliklerini bünyesinde barındıran yeni sözleşmelerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Acente, tek satıcılık ve franchise sözleşmeleri benzer yükümlülükler getiren sözleşmelerdir. Bu çalışmada kendine has bir tip olarak ortaya çıkan tek satıcılık ve franchise sözleşmesi taraflarının hak ve borçlarının kapsamı ile yasal düzenleme gereği olup olmadığı acentelik sözleşmesi göz önünde bulundurularak değerlendirilmeye çalışılmıştır. Yapılan çalışma sonunda acentenin yasal olarak düzenlenmesinin tarafların hak ve borçlarının ana çerçevesinin belirlenmesini sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Fakat tek satıcılık ve franchise sözleşmeleri halen yasal olarak düzenlenmemiştir. Bu durumun hukuk düzenimizde bir boşluk oluşturduğu kanaati oluşmuştur.

Anahtar Kelimeler: Acente, tek satıcılık, franchise sözleşmesi, sözleşme serbestisi

Comparison of the rights and obligations of the agency, the exclusive and the franchisee

Abstract: Market actors, who try to regulate their debt relations in a way that are more suitable for their purposes and conditions, try to achieve this within the framework of contract freedom, if they cannot achieve this with the contracts whose framework is determined by the legal regulation. This situation gradually leads to the emergence of new contracts that incorporate the features of many contracts. Agency are agreements which impose similar obligations exclusivity and franchise agreements. In this study, the scope of the rights and obligations of the parties to the exclusive and franchise agreements, which emerged as a unique type, and whether it is a requirement of legal regulation, has been tried to be evaluated by considering the agency agreement. At the end of the study, the legal regulation of the agency ensures that the main framework of the rights and obligations of the parties is determined. However, exclusivity and franchise agreements are still not regulated legally. It has been concluded that this situation creates a gap in our legal order.

Keywords: Agency, exclusive, franchise agreement, contract freedom

JEL Classification: K12

1. Genel olarak acente, tek satıcı ve franchise sözleşmelerinin unsurları

1.1. Acentenin unsurları

Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi 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 acente olarak tanımlamıştır (TTK md. 102) (Cengiz, 2011: 146).

Kanun hükmüne göre acentenin unsurlarının, acentenin tacirden bağımsız olduğu, bir sözleşmeye dayalı olarak, ticari bir işletmeye ait sözleşmelere aracılık etmeyi veya bizzatıhi yapmayı kendisine meslek edinen acente tarafından tacir adına yapılmasını sürekli şekilde yerine getirme taahhüdü içerdiği görülmektedir (İmregün, 2005: 132).

1.2. Franchise sözleşmesinin unsurları

Franchise sözleşmesi; franchise alan ile franchise veren arasında konusu bir mal veya hizmetin sürümü veya dağıtımını konusunda sürekli bir sözleşmedir (Avrasi, 2000: 143). Franchise sözleşmesi ile franchise veren ürettiği mal veya hizmetleri belirli bir yer veya bölgede; adı, sembolü, markası gibi gayri maddi mal ve değerleri kullanarak sürümünü yapma hakkını franchise alana devretmeyi; bununla birlikte mal veya hizmetlerin pazarlanmasını sağlamak amacıyla bir organizasyon kurmak, franchise alanları bu organizasyona dâhil etmek, pazar araştırması ve reklam yapmak yükümlülüklerini üstlenir (Avrasi, 2000: 143). Bunun yanında franchise alanda; franchise verene ücret ödemek ve mal veya hizmetin sürümünü artırmayı, franchise veren tarafından verilecek eğitimlere katılmayı, faaliyetin yürütüldüğü süreçte elde ettiği bilgi ve tecrübeleri franchise verenle paylaşmayı ayrıca mal veya hizmetlerin sürümünü yaparken franchise verenin pazarlama ilkelerine ve vereceği talimatlara uygun davranmayı taahhüt eder (Avrasi, 2000: 136).

Bu tanımlamadan franchise sözleşmesinin unsurları bir anlaşmaya bağlı olarak franchise alanın ücret ödeyerek, sürekli bir şekilde belirli bir yer veya bölgede belirlenmiş mal veya hizmetlerin franchise verene ait gayri maddi malların kullanılmak suretiyle sürümünü yapma hakkının alındığı ve buna karşılık mal veya hizmetin sürümünü artırma yükümlülüğünün üstlenilmesinden oluştuğu görülmektedir (Avrasi, 2000: 143).

1.3. Tek satıcılık sözleşmesinin unsurları

Tek satıcılık sözleşmesi; üretici ile tek satıcı arasında sürekli olarak kurulan hukuki ilişkiyi düzenleyen bir sözleşmedir. Bu sözleşmede üretici belirli bir yer veya bölgede mamullerinin tamamının veya bir miktarının tek satıcı tarafından tekel hakkına sahip olacak şekilde kendi nam ve hesabına satmak üzere tek satıcıya sürekli olarak göndermeyi üstlenir. Tek satıcı da belirlenen yer veya bölgede bu mamullerin sürümünü artırmak için faaliyette bulunmayı taahhüt eder (Nilüfer, 2015: 171).

Buna göre tek satıcılık sözleşmesinin unsurları da; sürekli bir sözleşmeye bağlı olarak, belirli bir yer veya bölgede, üreticiye ait malların tekel hakkına sahip olacak şekilde, tek satıcının kendi nam ve hesabına pazarlamayı, üreticinin de tek satıcıya ürünleri gönderme taahhütlerini içerdiği görülmektedir (Nilüfer, 2015: 172).

2. Acente, tek satıcı ve franchise alanın hakları ve borçları

2.1. Acentenin hakları ve borçları

Acentelik karşılıklı iki tarafa borç yükleyen bir sözleşme ile kurulur. Bu bakımdan acentenin hakları, müvekkilin borçlarını, müvekkilin hakları ise acentenin borçlarını oluşturmaktadır. Sözleşme içeriğindeki hak ve borçlara ilişkin hükümler TTK'nın acentelik ile ilgili faslında düzenlenen emredici hükümlere aykırı olmamak kaydıyla taraflarca düzenlenebilir (Cengiz, 2011: 148). Acentelik sözleşmesi borç ilişkisi doğuran bir sözleşme olduğundan (BK md. 26 ve 27) sözleşme özgürlüğünün genel sınırlamalarına tabidir.

2.1.1. Acentenin borçları

TTK md. 109 ile md.112 arasında acentenin borçları genel olarak belirlenmiş, devamında acentenin haber verme borcu, önlem alma borcu ve son olarak ödeme borcu hükme bağlanmıştır (Kaya, 2014: 193; Nilüfer, 2015:16). Anılan borçlar temel alınarak acentenin borçlarına ilişkin daha ayrıntılı bir sınıflama yapılabilmesi mümkündür. Acentenin sadakat borcu, rekabet etmeme borcu acentenin borçları arasında sayılmaktadır (Kaya, 2014: 94; Kayar, 2015: 266; Nilüfer, 2015: 16).

2.1.1.1. Müvekkilin işlerini görme borcu

Acentelik sözleşmesinin temeli acentenin; müvekkilin faaliyetleri ile ilgili sözleşmelere aracılık etmesi veya bunları müvekkil nam ve hesabına yapması esasına dayanmaktadır. Acentenin en temel borcu olan müvekkilin işlerini görme borcunun kapsamı, taraflar arasında ki sözleşmenin içeriğine göre belirlenecektir (İmregün, 2005: 132; Ülgen, 2008: 641).

Sözleşme ile acentenin, faaliyet göstereceği işin türü ve bölgesi belirlendiğinden acentenin borcu da sözleşmede belirlenen iş türünde ve bölgede faaliyette bulunmakla sınırlı olmaktadır (Kaya, 2014: 96).

Dolayısıyla acentenin sözleşme kapsamı dışında kalan hususlara ilişkin bir borcu bulunmamaktadır. Piyasa koşulları ve benzer nitelikteki mal veya hizmetler ile yaşanacak rekabet düşünüldüğünde; acentenin yeterli çabayı sarf etmesi ile borcunu yerine getirilmiş olduğu kabul edilir (Ülgen, 2008: 641; Cengiz, 2011: 150).

Acente bağımsız bir tacir yardımcısıdır; bu nedenle kendisine bağlı personel istihdam etmesi mümkündür. Borçlarını yerine getirirken kendisine bağlı personelin veya bağımlı tacir yardımcılarının yaptığı işler bizzat acente tarafından görülmüş sayılır. Acenteye bağlı personelin verdiği zararlardan da ifa yardımcısının sebep olduğu zararlardan dolayı da bizzat acente sorumlu olacaktır (BK md. 116). Acentelik sözleşmesine, acentenin ifa yardımcısının zararlarından sorumlu olmayacağına ilişkin bir kayıt konulması mümkündür; böyle bir kayıt konulması halinde acente ifa yardımcılarının verdiği zarardan sorumlu olmaz (Cengiz, 2011: 16).

Kendisine bırakılan bölgede müvekkilin işlerini görme borcu, acente tarafından yerine getirilmesi gereken bir borçtur. İşlerin görülmesinin tamamen başkasına devri ancak müvekkilin açık rızası ile mümkün olur. Acentenin bu şekilde yetkilendirilmesi halinde acentenin borcu; yerine geçirdiği kişiyi seçerken ve bu kişiye emir ve talimat verirken kendisinden beklenen özeni yerine getirmektir. Müvekkilin açık rızası olmaksızın acentenin işi başkasına yaptırması halinde görevlendirdiği kişinin her türlü fiilinden kendisi yapmış gibi sorumlu olur (BK md. 507) (Kaya, 2014: 99).

2.1.1.2. Müvekkilin menfaatlerini koruma borcu

Acente müvekkil adına imzaladığı veya aracılık yaptığı sözleşmelerin akdedilmesi sırasında müvekkilin menfaatlerini korumakla yükümlüdür. Bu nedenle sözleşme yapılacak kişileri özenle seçmeli ve bunların ödeme gücünü araştırmalıdır. Ayrıca acente piyasa şartları ile müşteri çevresi hakkında bilgi edinmek ve mal veya hizmet sürümünü artırıcı gayreti göstermekle yükümlüdür. Bunların yanında müvekkilinin itibarını zedeleyici hal ve davranışlardan da kaçınmak zorundadır (Kaya, 2014: 99; Kayar, 2015: 266).

Acente, yürüttüğü faaliyetle ilgili gereği gibi özen göstermekle yükümlüdür. Faaliyetin yürütülürken gerekli özenin gösterilmemesi, müvekkil tarafından acentelik sözleşmesinin haklı sebebe dayanarak fesih sebebi olabileceği gibi tazminat ödeme zorunluluğu da doğabilir (Kaya, 2014: 101; Cengiz, 2011: 151).

Acentelik taraflar arasında karşılıklı güven ve sadakat borcunu beraberinde getirir. Acentelik sözleşmesinde hüküm bulunmayan hallere Borçlar Kanunu'nun vekâlet sözleşmesine ilişkin hükümleri

uygulanacaktır. Buna göre vekil müvekkilin işlerini sadakatle yerine getirmelidir (BK md.506) (Kaya, 2014: 100).

2.1.1.3. Haber verme borcu

Acentenin müvekkile haber verme yükümlülüğü TTK'nın 110. maddesinde düzenlenmiştir. Kanunun 109. maddesinde düzenlenen menfaatleri koruma borcunun bir sonucu olarak acentenin elde ettiği bilgileri müvekkiline bildirmesi gerekiyorsa da 110. madde ile haber verme yükümlülüğü daha kapsamlı olacak şekilde düzenlenmiştir (Kaya, 2014: 151). Acentenin haber verme borcu kanun ile açıkça düzenlendiğinden sözleşmede yer verilmesine gerek olmaksızın var olan bir borçtur. Bu yükümlülük acentelik sözleşmesinin kapsamı alanına giren yer veya bölge için geçerlidir (Cengiz, 2011: 152).

Bu hükme göre acentenin haber vermesi gereken konular; üçüncü kişilerin kabule yetkili olduğu beyanları, bölgesindeki piyasanın ve müşterilerin finansal durumu, piyasa şartları, bunlarda meydana gelen değişiklikler ve yapılan işlemlere ilişkin olarak müvekkilini ilgilendiren bütün hususlardır. Bununla birlikte taraflarca aksi düzenlenmediği sürece acente elde ettiği her bilgiyi veya yaptığı her işlemi bildirmekle yükümlü de değildir (İmregün, 2005: 133; Ülgen, 2008: 643).

Acentenin haber verme yükümlülüğünün 'zamanında bildirmek zorundadır.' şeklinde düzenlenmiş olması karşısında bu yükümlülüğün yerine getirilme zamanının objektif durumlara göre belirleneceği anlaşılmaktadır. Sözleşme ile bilgi verme yükümlülüğünün kesin sürelerle belirlenmesi de mümkün olmakla birlikte; bu halde acentenin bağımsız faaliyet yürütmesini kısıtlayıcı nitelikte yükümlülük getirilmemelidir (Kaya, 2014: 159).

TTK 110/2 de acentenin, müvekkilin açık talimatı olmayan konularda, emir alıncaya kadar işlemi geciktirebileceği, ancak, işin acele nitelik taşıması nedeniyle durum müvekkilinden talimat almaya müsait olmazsa veya acente en yararlı şartlar çerçevesinde harekete yetkiliyse, basiretli bir tacir gibi kendi görüşüne göre işlem yapabilir. Bu düzenleme ile haber verme yükümlülüğünün zamanında bildirme kuralına istisna oluşturulmuştur (Cengiz, 2011: 152).

Haber verme yükümlülüğünün ne şekilde yerine getirileceği konusunda kanunda bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Taraflar sözleşme ile bilgilendirme şeklini belirleyebilirler, taraflarca bu konuda bir anlaşma yoksa bilgilendirmenin yazılı, sözlü, mail ve sair yollarla yapılması mümkündür (Kaya, 2014: 160).

2.1.1.4. Önlem alma borcu

Acentenin müvekkile haber verme yükümlülüğünde olduğu gibi önlem alma borcu da müvekkilin menfaatlerini gözetme borcu ile ilgilidir (İmregün, 2005: 133). Acentenin önlem alma borcu TTK md. 111 de düzenlenmiştir. Bu hükümde acentenin müvekkili hesabına teslim aldığı eşyalar (TTK md. 111/1) ile satılmak üzere acenteye gönderilen mallar (TTK md. 111/2) ayrı ayrı düzenlenmiştir (Kaya, 2014: 160).

TTK md. 111/1 göre acente, müvekkili hesabına teslim aldığı eşyanın taşınma sırasında hasara uğradığına dair emareler olursa, müvekkilinin taşıyıcıya karşı dava hakkını güvence altına almak için hasarı keşfettirmek ve gerekli diğer tedbirleri almak ve durumu müvekkiline bildirmekle yükümlüdür (Kayar, 2015: 266).

Müvekkilin dava haklarının korunmasına ilişkin tedbirleri alma hususunda TTK'nın 105. maddesine göre de gerekli tedbirleri alma yükümlülüğü vardır. Bu hükme göre acente aracılıkla bulunduğu veya yaptığı sözleşmelerle ilgili her türlü ihtar, ihbar ve protesto gibi hakkı koruyan beyanları müvekkili adına yapmaya ve bunları kabule yetkilidir. Acente aktif-pasif temsil yetkisine sahiptir. Dolayısıyla müvekkilinin ileri sürebileceği def'i haklarını zamanında kullanmak, delil toplamak, keşif yaptırmak, ticari ilişki içinde olduğu üçüncü kişilere ilişkin icra ve iflas takiplerine ilişkin başvuruları yapmakla yetkili ve sorumludur (Ülgen, 2008: 635).

Acente müvekkili hesabına teslim aldığı eşyaları mümkünse korumak veya telef olma tehlikesi varsa, yetkili mahkemenin izniyle sattırmakla da yükümlüdür (TBK. Md.108). Müvekkilin menfaatlerini koruma yükümlülüğünün doğal bir sonucu olarak zaten acente eşyaları koruma yükümlülüğü altındadır (Kayar, 2015: 265).

Böylece acente eşyaları korunmanın yanında telef olma tehlikesi varsa, yetkili mahkemenin izniyle sattırmakla da yükümlü tutulmuştur. Acente müvekkili hesabına teslim aldığı eşyayı sattırması halinde bu durumdan müvekkiline haber vermelidir. Bu hükümde yer verilen tedbirlerin alınmamasından kaynaklanan zararlardan da ihmali halinde sorumlu tutulmuştur (Ülgen, 2008: 643).

TTK md. 111/2 de ise satılmak üzere acenteye gönderilen mallara ilişkin düzenlemeye yer verilmektedir. Bu hükme göre alacaklının temerrüde düşmesi nedeniyle malların acentede bulunması haline ilişkin düzenleme yapılmıştır. Buna göre, acente mallar çabuk bozulacak cinsten ise veya değerini düşürecek değişikliklere uğrayacak nitelikteyse eşyanın satılmasını sağlamakla yükümlü tutulmuştur. Bu halde acente öncelikle müvekkilden talimat almaya çalışmalı eğer zaman uygun değilse veya müvekkil izin vermede gecikirse, acente yetkili mahkemenin izniyle Türk Borçlar Kanunu'nun 108 inci maddesi gereğince eşyanın satımını gerçekleştirmelidir (Cengiz, 2011: 153).

2.1.1.5. Ödeme borcu

TTK md. 112 de acentenin ödeme borcu düzenlenmiştir. Bu hükme göre acente, müvekkiline ait olan parayı müvekkiline göndermeli veya teslim etmelidir. Yasak olmasına rağmen acentelik sıfatı dolayısıyla acenteye verilen her türlü para da bu kapsama dâhildir (Kayar, 2015: 267). Aksi takdirde yükümlülüğün doğduğu tarihten itibaren faiz ve gerekiyorsa tazminat ödemek zorundadır (Kaya, 2014: 165; Cengiz, 2011: 153).

Acentenin teslim etmesi gereken paralar, acentenin müşterilerden müvekkili nam ve hesabına aldığı para ve pirimlerdir. Bunun yanında çek, poliçe, bono gibi kambiyo senetlerini ve diğer senetler müvekkile teslim kapsamındadır (İmregün, 2005: 133).

Acentenin ödeme zamanı sözleşme ile belirlenebilir. Acente ödemeyi zamanında yapmazsa ya da hiç yapmazsa yükümlülüğün doğduğu tarihten başlayarak faiz ödemek ve gerekirse ayrıca tazminat vermek zorundadır (Ülgen, 2008: 645).

2.1.1.6. Rekabet etmeme borcu

Acente yazılı olarak aksi kararlaştırılmadıkça, müvekkili ile aynı yer veya bölgede, birbirleriyle rekabette bulunan başka ticari işletme hesabına acentelik yapamaz (TTK. Md.104). Bu hüküm ile rekabet yasağı aynı tür işi yapan ticari işletmeler ve faaliyet bölgesi ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca taraflar yazılı olarak acentenin rekabet kapsamına girecek şekilde faaliyet yürütmesine de karar verebilirler. Bu halde rekabet yasağından söz edilemeyecektir (Cengiz, 2011: 154).

123. maddede de rekabet yasağı anlaşması düzenlenmiştir TTK'nın 123' e göre, acentelik sözleşmesi sona erdiğinde acentenin rekabet etmeme borcu ancak yazılı şekil şartına bağlı rekabet yasağı anlaşması ile doğabilir. Rekabet yasağı anlaşması kanunun emredici hükümlerine, ahlaka ve adaba, kamu düzenine ve kişi haklarına aykırı olmamalıdır (Can, 2014: 74). Rekabet yasağı anlaşması en çok, acentelik ilişkisinin bitiminden itibaren iki yıllık süre için yapılabilir ve yalnızca acentenin faaliyet alanı olarak belirtilen bölgeye veya müşteri çevresine ve kurulmasına aracılık ettiği sözleşme konularına ilişkin olabilir (Kayar, 2015: 271).

Müvekkil, sözleşme ilişkisinin sona ermesine kadar, rekabet sınırlamasının uygulanmasından yazılı olarak vazgeçebilir (TTK. Md.123/2). Bu halde rekabete ilişkin getirilen sınırlama ortadan kalktığından bu halde acente rekabet sınırlamasına bağlı olmaksızın faaliyet yürütebilecektir (Kaya, 2014: 140).

Ayrıca acentelik sözleşmesi taraflardan birinin kusurlu davranışı nedeniyle haklı sebeplerle sözleşme ilişkisini diğer taraf feshederse, fesihden itibaren bir ay içinde rekabet sözleşmesiyle bağlı olmadığını diğer tarafa yazılı olarak bildirebilir (TTK md.123/3). Bu halde sözleşmeyi acentenin fesih etmesi durumunda acente rekabet sınırlamasına ilişkin yapılan sözleşme ile bağlı olmayacaktır (Kaya, 2014: 143)

2.1.2. Acentenin hakları

2.1.2.1. Olağanüstü giderleri ve faiz isteme hakkı

Acente olağan masraflarını kendisi karşılamalıdır. Acentenin kendi çalışanlarına için yaptığı masraflar ile telefon, posta, olağan seyahat ve yaptığı masraflar için gereği veya işletmesi için yaptığı olağan masraflardır ve dolayısıyla bu masrafları kendisi üstlenecektir (Ülgen, 2008: 648; İmregün, 2005: 136). Bununla birlikte olağan ve olağanüstü masraflar her olay için farklılık gösterebilecektir. Hangi masrafların olağan hangilerinin olağanüstü masraf olduğu sözleşmenin içeriğinden anlaşılabilir (Kaya, 2014: 262; Ülgen, 2008: 648).

Acente yükümlülüklerini yerine getirmek için yaptıklarından ancak olağanüstü giderlerin ödenmesini isteyebilir (TTK md.117). Bu hükme göre acente, sözleşmenin kapsamına, tarafların iradelerine, durum ve koşullara dikkate alınarak yapılacak değerlendirmeye göre olağanüstü masrafları isteyebilecektir (Cengiz, 2011: 161).

Tacir olan veya olmayan bir kişiye, ticari işletmesiyle ilgili bir iş veya hizmet görmüş olan tacir, verdiği avanslar ve yaptığı giderler için, ödeme tarihinden itibaren faize hak kazanır (TTK md.118, 20). Bu hükme göre de acente, verdiği avanslar ve yaptığı giderler için faiz isteme hakkına sahiptir.

2.1.2.2. Hapis hakkı

Acente müvekkilden olan, acentelik sözleşmesinden doğan ücret, olağanüstü gider faiz gibi tüm alacakları kendisine ödeninceye kadar acentelik nedeniyle acentelik sözleşmesi dolayısıyla alıp da gerek kendi elinde gerek özel bir sebebe dayanarak zilyet olmakta devam eden bir üçüncü kişinin elinde bulunan taşınır ve kıymetli evrak ile herhangi bir eşyayı temsil eden senet aracılığıyla kullanabildiği mallar üzerinde hapis hakkına sahiptir (TTK 119/1) (Kayar, 2015: 268).

Bu hükme göre acentenin müvekkiline ait menkul eşya, emtia senedi ya da kıymetli evrak üzerinde doğrudan veya dolayısıyla zilyet olması hapis hakkının kullanılabilmesi için yeterli görülmektedir. Ayrıca Medeni Kanunda yer alan hapis hakkına ilişkin düzenlemede borç ile eşya arasında bağlantı olması ilkesine istisna getirilmiş ve zilyetlik ve alacak ticarî ilişkiden doğmuşsa, tacirler arasında bu bağlantı var sayılmıştır. Dolayısı ile acentenin tacir sıfatına sahip olup olmamasına göre zilyetlik ve alacak arasında bağlantı olup olmadığı değerlendirilmeye yapılacaktır. Eğer acente tacir ise zilyetlik ve alacak arasında bağlantının olduğu kabul edilecek (MK 950/2), tacir değil ise alacağın zilyet olunan şeyden kaynaklanıp kaynaklanmadığı araştırılacaktır (Nilüfer, 2015: 28).

Acente müvekkiline ait menkul eşya, emtia senedi ya da kıymetli evrak üzerinde hapis hakkından yararlandığı gibi; acente tarafından müvekkile ait mallar sözleşme veya kanun gereği satıldığı takdirde, acente bu malların bedelini ödemekten de kaçınabilir (TTK 119/2) (Kayar, 2015: 268).

Acenteye henüz muaccel olmamış alacakları için de müvekkiline ait menkul eşya, emtia senedi ya da kıymetli evrak üzerinde hapis hakkından yararlanma hakkı tanıyan hükme yer verilmiştir. Buna göre acente müvekkil aciz hâlinde bulunduğu takdirde, acentenin henüz muaccel olmamış alacakları hakkında da hapis hakkına sahiptir (TTK 119/4) (Kaya, 2014: 273).

2.1.2.3. Ücret hakkı

Acentelik sözleşmesinde acentenin en temel hakkı ücret hakkıdır. Acentenin ücret hakkı TTK'nın 113, 114, 115 ve 116. maddelerinde düzenlenmiştir. Acentenin ücret hakkının doğması için müvekkil ile acente arasında hukuken geçerli bir acentelik sözleşmesinin bulunmalıdır (TTK 108) (Cengiz, 2011: 151). Müvekkil ile acente arasındaki acentelik ilişkisi acentenin üçüncü kişi ile hukuki işlemi bizzat yaptığı veya müvekkil ile üçüncü kişi arasında aracılık işlemini gerçekleştirdiği sırada mevcut olmalıdır (Kayar, 2015: 268).

Acentenin, acentelik ilişkisi dolayısıyla yetkili olmaması halinde; yaptığı işlemin müvekkili bağlaması ancak müvekkilin icazetine bağlıdır. Müvekkilin icazet vermemesi halinde yapılan işlem acente sorumlu olacaktır (TTK 108). Dolayısı ile müvekkil yetkisiz olan acentenin üçüncü kişi ile yaptığı sözleşmeye icazet verirse acente ücreti hak edecek icazet vermezse ücret hakkını elde edemeyecektir (Kaya, 2014: 192).

Acentenin ücreti hak edebilmesi için üçüncü kişi ile müvekkil arasında hukuken geçerli bir sözleşmenin kurulmuş olması da gerekir (TTK 108). Üçüncü kişi ile müvekkil arasında yapılan işlemin hukuka, ahlaka ve adaba aykırı veya ifasının imkânsız olması nedeniyle işlemin hükümsüz olması veya irade sakatlığı nedeniyle sözleşmenin iptal edilmesi halinde ücret hakkı da olmayacaktır (Kayar, 2015: 268).

Eğer sözleşme bir geciktirici şarta bağlanmış ise acentenin ücreti hak etmesi bu şartın gerçekleşmesi ile mümkün olabilir. Sözleşme için bozucu şartın öngörülmesi halinde ise şart gerçekleşirse acente ücret hakkından mahrum kalacaktır (Cengiz, 2011: 157).

2.1.2.3.1. Acentenin ücret hakkının doğması

Acentenin ücret hakkının hangi hallerde doğduğu TTK'nın 113. maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre; acentenin doğrudan veya dolaylı etkisiyle işlem kurulması, acenteye belli bir bölge veya müşteri çevresi bırakılmış olması halinde; acente dışında birinin etkisi ile üçüncü kişilerle sözleşme kurulması, acente ilişkisinin bitmesinden sonra acentelik sözleşmesinin devam ettiği süre içerisinde ki acentenin faaliyetlerinin etkisi ile kurulan işlemler olması halinde acente ücreti hak eder. Bunun yanında acentenin aracılık etmediği veya doğrudan kurmadığı fakat müvekkil adına tahsilât yaptığı işlemler için de tahsil komisyonu adı altında ücret almayı hak ettiği görülmektedir (Cengiz, 2011: 157).

Bu hükümden anlaşıldığı üzere ücret hakkı acentelik sözleşmesinin devam ettiği sürece hak edilen ücretler ve acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra hak edilen ücretler bulunmaktadır (Kaya, 2014: 189).

2.1.2.3.2. Acentenin doğrudan veya dolaylı etkisiyle işlem kurulması

Acentelik sözleşmesinin devam ettiği sürece hak edilen ücretlerden ilki acentenin kendi çabası sonucu oluşan işlemlerden kaynaklanan ücret hakkıdır (Ülgen, 2008: 646). Buna göre acente ya doğrudan sözleşmeyi kurmakta ya da kurulmasına aracılık etmektedir. Yani müşteri ile müvekkil arasında yapılan işlem ile acentenin faaliyeti arasında sebep sonuç ilişkisi bulunmalıdır (Cengiz, 2011: 159). İkinci ücret hakkı ise acentenin kendinin doğrudan kurmadığı veya kurulmasına aracılık etmediği fakat acentenin müvekkile müşteri olarak kazandırdığı ve müvekkil ile müşteri arasında yapılan sözleşmelerden kaynaklanan ücret hakkıdır. Acente bu durumda sözleşmenin başkası vasıtasıyla kurulmuş olmasına rağmen; sözleşmenin kurulmasında kendisinin çabaları karşılığında ücret hak etmektedir (113/ 1) (Kaya, 2014: 187).

Bunların yanı sıra bir işlemin yapılmasında birden fazla acentenin etkisinin olması halinde de her bir acente ücret hak edeceklerdir. Yani bir acente işlemin yapılmasına katkı sağladığı, diğeri bizzat işlemi yaptığı için ücret isteyebilirler. Bu halde ücretin miktarı sözleşme ile tespit edilebilir. Aksi takdirde her bir acente ücretin tamamını hak edecektir (Kaya, 2014: 202).

Ayrılan acentenin yerine başka bir acentenin faaliyet yürütmesi halinde ücret hakkının nasıl çözüm bulacağı yine TTK 113/ 1' de çözüm bulmuştur. Buna göre eski acente ücreti hak etmesini sağlayacak faaliyetlerde bulunmuş ve işlem kendi acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra gerçekleşmiş ise veya müşterinin icabı sonradan ulaşılmış ise yine ücreti eski acente hak edecektir. Fakat yeni acentenin de hakkaniyet gereği ücret alması gerekiyorsa sonraki acenteye de uygun bir pay verilmelidir (Cengiz, 2011: 159).

2.1.2.3.3. Acenteye belli bir bölge veya müşteri çevresi bırakılmış olması

Acenteye belli bir bölge veya müşteri çevresi bırakılmış olması halinde kendisine bırakılan bölge veya müşteri çevresi içinde yapılan işlemler içinde acente ücret hak etmektedir. Bu halde acentenin işlemin yapılmasında hiçbir katkısının olması aranmamakta tamamen kendisine bırakılan bölge veya müşteri çevresi ile müvekkilin işlem yapması yeterli görülmektedir (Ülgen, 2008: 646). Bu ücret hakkının acentenin görevini yapmadığı iddia edilerek müvekkil tarafından geri çevrilmesi dahi mümkün değildir. Acentenin görevini yapmaması müvekkile sadece sözleşmeyi haklı nedenle fesih ve uğranılan zararın tazmin edilmesi haklarını verir (Kaya, 2014: 206).

Acentelik sözleşmesinin tarafları sadece acentenin faaliyetlerinin sonucu ücret hak edeceği hususunda anlaşmaları da mümkündür.

2.1.2.3.4. Acente ilişkisinin bitmesinden sonra kurulan işlemler

Acente ilişkisinin bitmesinden sonra kurulan işlem olması halinde acente işleme aracılık etmişse veya işlemin yapılmasının kendi çabasına bağlanabileceği ölçüde işlemi hazırlamış ve işlem de acentelik ilişkisinin bitmesinden sonra uygun bir süre içinde kurulmuşsa ücret hakkına sahiptir (113/ 3- a). Bu hükme göre acente işlemin kurulmasında aracılık etmiş olmalı veya işlemin yapılması kendi çabasına bağlanabilmeli ve işlem acentelik ilişkisinin bitmesinden sonra kurulmuş olmalıdır. Ne kadar sürenin uygun süre olduğu her olaya göre ayrıca değerlendirilmelidir (Cengiz, 2011: 159).

Acentelik ilişkisi bitmeden üçüncü kişinin icabı müvekkile ulaşmakla birlikte; müvekkil ile üçüncü kişi arasında işlemin acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra kurulması halinde de acente ücret hakkına sahiptir. TTK 113/ 1 de icabın acente ilişkisinin sona ermesinden sonra müvekkile ulaşması halinde ücret hakkı düzenlenmiş, 113/3-a da ise acentelik ilişkisi bitmeden üçüncü kişinin icabının müvekkile ulaşması halinde ücret hakkı düzenlenmiştir. Önceki ve sonraki acentelerin işlemin kurulmasında payları varsa hakkaniyet gereği sonraki acenteye de ücret payı verilebilecektir (113/3) (Kaya, 2014: 219).

2.1.2.3.5. Acente, müvekkilinin talimatına uygun olarak tahsil ettiği paralar için tahsil komisyonu isteyebilir

Acentenin müvekkil adına sözleşmelerin kurulmasında ister aracılık etmiş olsun isterse de bizzat yapmış olsun bu sözleşmelerden doğan alacakları bizzat tahsil etme yükümlülüğü yoktur. Bu nedenle kendi katkısı olsun veya olmasın bedelini tahsil ettiği bütün işlemler için ayrıca ücret hak eder. Tahsil yetkisinin açık veya zımni olarak verilmesinin bir önemi yoktur. Fakat taraflar tahsil işlemlerinden dolayı ücret ödenmeyeceğini de kararlaştırabilirler (Kaya, 2014: 220).

2.1.2.3.6. Ücrete hak kazanma zamanı

Ücretin kazanılma anının tespiti bakımından TTK 113/1 ve 114. maddelerinin incelenmesi gerekmektedir. TTK 113/1' e göre acente, acentelik ilişkisinin devamı süresince kendi çabasıyla veya aynı nitelikteki işlemler için kazandırdığı üçüncü kişilerle kurulan işlemler için ücret isteyebileceği; TTK 114/1 de ise acentenin kurulan işlem yerine getirildiği anda ve ölçüde ücrete hak kazanacağı belirtilmektedir. Buna göre ücret hakkının doğması üçüncü kişi ile müvekkil arasında sözleşmenin ifa edilmiş olması gerekmektedir (Cengiz, 2011: 159).

İfa edilmiş olmayı müvekkil ve müşteri açısından farklı değerlendirmek gerekir. Müvekkilin ifada bulunması halinde müşterinin de ifada bulunup bulunmayacağı bozucu şartına bağlı olarak ücret kazanılmalı (Ülgen, 2008: 647); müşterinin ifada bulunması halinde ise hiçbir şart olmaksızın ücret kazanılmalıdır. Kısmi ifa halinde de ifa oranında ücret hakkı doğar (Kaya, 2014: 224).

Müşterinin işlemi yerine getirmeyeceği kesinleşirse, acentenin ücret hakkı düşer; ödenmiş tutarlar geri verilir (TTK 114/2). Müşterinin ifada bulunmayacağı kesinleşmesi ile ücretin elde edilmesi hususunda ki bozucu şart gerçekleşmiş olur ve ücret hakkı ortadan kalkar. Müşterinin sözleşmeye uygun olmayan ifa teklifi de ifada bulunmama olarak değerlendirilmelidir. Yani ifa tam ve eksiksiz gerçekleştirildiğinde ücret hakkı doğar. Müşterinin işlemi yerine getirmeyeceğinin kesinleşmesi açılan dava veya başlatılan icra takibi ile anlaşılabilirdiği gibi, müşterinin borç ödemediği aciz duruma düşmesi gibi hallerle de anlaşılabilir (Kaya, 2014: 229).

2.1.2.4. İnhisar (Tekel) hakkı

Acente kendisine tanınan yer veya bölgede faaliyetini tekel hakkına sahip olarak yürütür (İmregün, 2005: 134). İnhisar (tekel) hakkı TTK 104. maddesinde düzenlenmiştir. Bu hüküm ile hem tacire hem acenteye yükümlülükler getirilmiştir. Buna göre yazılı olarak aksi kararlaştırılmadıkça, müvekkil, aynı zamanda ve aynı yer veya bölge içinde aynı ticaret dalı ile ilgili olarak birden fazla acente atayamayacaktır (İmregün, 2005: 134). Hükümden anlaşıldığı üzere tekel hakkı acentelik sözleşmesinin kurulmasıyla var olan bir hak olup; aksi ancak yazılı olarak kararlaştırılmak suretiyle ortadan kaldırılabilir. İnhisar hakkının kanunda belirtilen ‘aynı zamanda ve aynı yer veya bölge içinde aynı ticaret dalı’ ifadesinden zaman, bölge ve faaliyet konusuna ilişkin sınırları olduğu da görülmektedir (Kaya, 2014: 276). Buna göre inhisar hakkı acentelik sözleşmesinin kapsadığı bölge içinde, faaliyet alanı ile bağlı ve acentelik sözleşmesi süresince geçerli olduğu kabul edilen bir haktır (İmregün, 2005: 134).

İnhisar hakkı acenteye kendisinin faaliyet alanı olarak belirlenen yerde tacir veya tacir adına hareket eden bir başka kişi tarafından işlem yapılması halinde acenteye ücrete hakkı vermesine rağmen; bu hakkın yazılı olarak kaldırılması veya acentenin bu tür uygulamalara karşı sessiz kalması halinde bu ücret hakkından feragat ettiği anlamı çıkacaktır. İnhisar hakkının ihlali karşısında acentenin yapılan işlemlerden dolayı ücret isteme hakkının yanında sözleşmeyi fesih ve tazminat talep etme hakkı da vardır (Kaya, 2014: 277).

2.1.2.5. Denkleştirme tazminatı

Denkleştirme tazminatı acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra acentenin bulduğu yeni müşterilerden müvekkilin önemli menfaatler elde etmesi halinde acenteye tanınan bir haktır (İmregün, 2005: 137; Aybar, 2013: 187). Bu hak TTK 122. maddede düzenlenmiş olup; buna göre, acentenin faaliyetleri sonucu müvekkile müşterilerin kazandırılmış olması ve bu müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyor olması halinde ve hakkaniyet gereği belirli bir ücret ödenmesi uygun olduğu takdirde talep edilebilecektir.

Türk Ticaret Kanunu’da da kaynaklık eden İsviçre hukukunda denkleştirme tazminatı OR Art. 418u hükmünde düzenlenmektedir. İsviçre öğretisinde, bir müşteri çevresinden ancak, “*acentenin sözleşme sona erdiğinde sadece müşteri adreslerini değil, aynı zamanda müvekkilin ciddi bir çaba göstermeksizin, ister müşteriler tarafından kendiliğinden sipariş verilmesi suretiyle, isterse sonradan atanan acentenin, zahmetsizce önceki acente faaliyetlerini devam ettirmesi suretiyle işlerini yürüttüğü, bir müşteri stoğu bırakması halinde söz edilebileceği*” kabul edilmektedir (Bühler, 2000, 418u, Kn. 24)

Acentelik sözleşmesinin müvekkilce acentenin kusuru sebebiyle müvekkil tarafından sona erdirilmesi veya haklı bir sebep olmaksızın acente tarafından sona erdirilmesi hallerinde acenteye denkleştirme isteminde bulunma hakkı tanınmamıştır (İmregün, 2005: 137; Aybar, 2013: 175).

Denkleştirme tazminatı acentelik sözleşmesinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülebilir. Denkleştirme tazminatı olarak talep edilecek miktarda acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşmamak kaydıyla hesaplanır. Sözleşme süresi daha az sürmüştü de faaliyetin devamı sırasındaki ortalama göre hesaplama yapılacaktır (Kaya, 2014: 355).

3. Franchise alanın hakları ve borçları

Franchise sözleşmesi; franchise alan ile franchise veren arasında bir mal veya hizmetin sürümü veya dağıtımını konusunda ki sürekli bir sözleşmedir. Franchise sözleşmesi ile franchise veren ürettiği mal veya hizmetleri belirli bölgede; gayri maddi mal ve değerleri kullanarak sürümünü yapma hakkını franchise alana devretmeyi üstlenir. Aynı zamanda mal veya hizmetlerin pazarlanmasını sağlamak amacıyla, franchise veren bir organizasyon kurma, franchise alanların bu organizasyona katılımını sağlama ve mal ve ürünlerin tanıtımını sağlamakla yükümlüdür (Eren, 2015: 898).

Franchise alanda franchise verene ücret ödemek ve mal veya hizmetin sürümünü artırmayı, eğitimlere katılmayı, faaliyet sürecinde edindiği bilgi ve tecrübeleri franchise verene paylaşmakla yükümlüdür. Ayrıca franchise verenin pazarlama ilkelerine ve vereceği talimatlara uygun davranmakla yükümlüdür (Eren, 2015: 898).

Franchise sözleşmesi tam iki tarafa borç yükleyen bir sözleşmedir. franchise veren bu sözleşme ile işin yönetimi ve organizasyonu ile bilgi ve destek vermekte, franchise alan da sözleşmede belirlenmişse organizasyona katılım ve franchise verenden tedarik edilecek demirbaş ve tüketim mallarının ücretini ödemek bunlara ek olarak franchise verenin talimatlarına uymak ve mal veya hizmetin sürümü hususunda çaba sarf etmekle yükümlüdür (Eren, 2015: 898).

Franchise veren ile franchise alanlar arasında dikey bir işbirliği içinde, ortak pazarlama ve rekabet birliği oluşturmak suretiyle ortak menfaat sağlanmaktadır (Avrasi, 2000: 138).

3.1. Franchise alanın hakları

3.1.1. Sözleşme öncesi franchise veren tarafından aydınlatılma hakkı

Franchise veren ve franchise alanı amaçladıkları hedefleri, tarafların üstleneceği borçların kapsamı ve hedeflerin gerçekleştirilebilirliği hakkında yeterince bilgilendirmeyi yapmakla yükümlüdür. Bu yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde sözleşme öncesi görüşmelerde ki kusur nedeniyle franchise veren sorumlu olur (Eren, 2015: 898).

3.1.2. Gayri maddi malları kullanma ve bunlardan yararlanma hakkı

Franchise sözleşmesine konu mal veya hizmetlerle ilgili gayri maddi malları franchise alanın kullanma ve yararlanma hakkı vardır. Bu hakkın kapsamına, patent, marka, ticaret unvanı, işletme adı ve tanıtıcı unsurlar girer. Bunun yanında franchise alan tarafından malların üretimi, satımı, hizmetlerin sunumu ayrıca işletme organizasyonu ve idareye ilişkin faaliyetler hakkında teknik ve ticari bilgi, beceri ve tecrübelerin de kullanılmasının sağlanması gerekmektedir (Eren, 2015: 898).

3.1.3. Franchise veren tarafından korunma ve desteklenme hakkı

Franchise veren franchise alanın işletmesinin kurulmasına, yerinin belirlenmesine, büyüklüğüne, kurulması için gerekli işlemler, çalışanların seçime ve eğitilmesine, pazar araştırması ve işletme faaliyetlerinin yürütülmesi için gerekli yardımda bulunması gerekir (Eren, 2015: 899). Franchise veren franchise alanlarla birlikte ortak menfaat sağlama amacı ile faaliyetin yürütüldüğü alanlarda ortak imajın oluşturulması, korunması, mal veya hizmetlerin tanıtımının yapılmasından sorumludur. Böylece hem bütün yer ve bölgeleri kapsayacak ortak imaj ve tanınmışlık sağlanmış; hem de müşteri çevresine kalite

taahhüdünde bulunulmuş olacaktırlar. Bunun yanında yöresel mahiyette yapılacak reklam söz konusu ise bundan franchise alan sorumlu olmaktadır (Eren, 2015: 900).

3.1.4. Teslim alma hakkı (franchise verenin teslim borcu)

Mal veya hizmetlerin sürümüne ilişkin kullanılması gereken malzemelerin her zaman franchise veren veya franchise verenin göstereceği yerden alınması hususunda bir yükümlülük yoktur. Franchise sözleşmesinde böyle bir yükümlülük getirilmiş ise franchise alanın belirlenen malzemeleri franchise veren veya franchise verenin göstereceği yerden alınması her iki taraf içinde bir yükümlülüktür. Böyle bir yükümlülük olması halinde franchise veren bu malzemeleri temin etme ve franchise alana teslim etmekle yükümlüdür (Avrasi, 2000: 150).

3.1.5. Belli bir bölgede tekel hakkı

Franchise sözleşmelerinde franchise alana sözleşme konusu faaliyeti belirli bir yer veya bölgede yürütme hak ve yetkisinin verildiği görülmektedir. Sözleşme ile franchise alana belirli bir yer veya bölgede tek başına faaliyette bulunma hakkı verilmiş ise bu halde franchise veren belirlenen yer veya bölgede başka bir kişinin faaliyette bulunmasına izin vermemeli ayrıca kendisi de mal veya hizmetin sürümüne ilişkin üçüncü kişilerle sözleşme yapmamalıdır (Eren, 2015: 898).

3.1.6. Denkleştirme istemi

TTK. 122. maddesinde acente sözleşmesinin sona ermesi halinde istenecek denkleştirme tazminatına ilişkin düzenlemenin 5. fıkrasında *'Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır'* kuralına yer verilerek denkleştirme tazminatının tek satıcılık gibi tekel hakkı veren benzer sözleşmelere de uygulanması sağlanmıştır. Buna göre franchise sözleşmesi ile tekel hakkının verildiği hallerde sözleşmesinin sona ermesinden sonra hakkaniyet gerektiriyorsa franchise alanın da denkleştirme tazminatı alması mümkündür. Kanun metninde tekel hakkı veren sözleşmelerden bahsedilmesinden dolayı, tekel hakkı vermeyen sözleşmelerde denkleştirme isteme hakkının doğrudan verildiği görülmektedir (Aybar, 2013: 196).

Franchise sözleşmesinde denkleştirme tazminatı bakımından, aşağıda incelenecek olan tek satıcılık sözleşmesinden farklı bir yaklaşım isabetli olacaktır. Zira bu sözleşmede franchise alanın müşteri çevresi oluşumundaki etkinliği, tek satıcılığa nazaran prensip olarak daha baskındır. Nihayetinde hakkaniyet kriterinden hareketle denkleştirme tazminatı istenip istenemeyeceği tayin edilecek olmakla birlikte, franchise alanın teknik bilgi kullanımı şekillendirilmede personel üzerindeki denetim ve etkinliği, müşteri portföyünün oluşumunda daha fazla katkısının olduğunu göstermektedir.

3.2. Franchise alanın borçları

3.2.1. Ücret ödeme

İki tarafa borç yükleyen franchise sözleşmesinin franchise alana yüklediği ilk ve en temel borç ücret ödeme borcudur. Bu sözleşme ile ödenmesi gereken iki tür ücret söz konusudur. Bunlardan ilki giriş ücreti olarak adlandırılan ve organizasyona katılmaya ilişkin olup; sözleşme ile tanınan hakları kullanabilmek için ödenen tek seferlik ücrettir. Bu ücret organizasyonun kurulması için yapılan harcama ve çabalar, maddi olmayan malların kullanılması ve eğitim ve bilgi aktarımı karşılığı olarak alınan ücrettir. İkincisi ise faaliyete devam edildiği sürece elde edilen ciro veya kar için belirlenen dönemsel aralıklarla ödenen ücrettir. İlk ücret tipinin ödenmesi sisteme dâhil olmakla ilgili bir ücret ödemesi iken; ikincisi tamamen elde edilecek ciro ve kar ile ilgilidir. Dolayısıyla ödenmesi gereken ikinci ücrette hem franchise veren ve diğer franchise alanlar arasında oluşturulmaya çalışılan ortak imaj, rekabet birliği ve ortak menfaat sağlama amacını gerçekleştirme çabasının hem de bireysel olarak franchise alanın çabasının sonucudur (Eren, 2015: 912).

3.2.2. Sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünü yapma ve artırmak için faaliyette bulunma

Franchise alanın sözleşmeden doğan diğer temel borcu sözleşme konusu mal veya hizmetlerin sürümünü yapma ve artırmak için faaliyette bulunmaktır. Bu yükümlülük altında birçok unsurdan bahsedilebilir (Avrasi, 2000: 147).

Bunlardan ilki gayri maddi malların kullanımına ilişkindir. Gayri maddi malların kullanılması franchise alan için hem bir hak hem de borçtur. Sözleşmenin kurulması ile franchise veren ile franchise alanlar arasında oluşturulan rekabet birliği ve ortak imaj ve ortak menfaatlere ulaşılması amacı gayri maddi malların kullanılmasını zorunlu kılar. Bu nedenle sözleşmede ayrıca yer verilmemiş olsa da gayri maddi malların kullanılması asli bir borçtur (Eren, 2015: 913).

Franchise alanın franchise verenin talimatlarına uyma ve kontrollerine katlanması da gerekmektedir. Tabii ki uyulması gereken emir ve talimatlar kanuna aykırı olmayan ve sözleşme içeriğine uygun talimatlardır. Franchise verenin talimatlarını, sunulan mal ve hizmetin üretimi, kullanılacak malzemenin seçimi rekabet birliği ve ortak imaj oluşturulması için belirlenen unsurlar hakkında ki talimatlar olarak anlamak gerekmektedir (Eren, 2015: 911).

Franchise veren tarafından belirlenen ilkelere ve verilen talimatlara uyulup uyulmadığı hususunda denetim yapılması da mümkündür. Franchise alan yapılacak denetimlere de katılmak zorundadır. Bu yükümlülük sözleşmede yazılmasına gerek olmaksızın yerine getirilmesi gereken franchise sözleşmesinin doğal nitelikteki yükümlülüklerinden biridir (Eren, 2015: 911).

3.2.3. Rekabet etmeme

Franchise sözleşmesinde franchise alan ve franchise verenin yanı sıra organizasyona dâhil olan diğer franchise alanların da ortak çıkarı amaçlandığından, ortak çıkarın sağlanması ve korunması amacına aykırılık oluşturacak organizasyona karşı rekabet sözleşmenin asıl amacına aykırılık oluşturacaktır. Bu nedenle franchise alan, franchise verenin kurmuş olduğu organizasyona karşı sözleşme devam ettiği sürece rekabet etmemelidir. Franchise alanın bu yükümlülüğü franchise sözleşmesinde ki mal veya hizmetlerle rekabet oluşturacak mal veya hizmetleri kapsar. Franchise alanın rekabet oluşturacak eylemleri kendi nam ve hesabına yapmaması veya başka bir işletme adına bu faaliyette bulunmamasını gerektirir (Eren, 2015: 912).

3.2.4. Sır saklama borcu

Franchise verenin franchise alana üretim, pazarlama ve diğer hususlarda vermesi gereken eğitim ile franchise alan birçok sır niteliğinde bilgiye sahip olmaktadır. Franchise sözleşmesi dolayısı ile elde ettiği sırların saklanması yükümlülüğüdür. Bu yükümlülük sözleşmede yer verilme dahi franchise verene ve bütün organizasyona karşı olan sadakat borcunun zorunlu bir sonucudur (Eren, 2015: 913).

Franchise alanın sözleşmeden doğan yükümlülüklerini bizzat yerine getirmesi; başkasına devredememesi

Franchise alanın işletmesinde kendi çalışanlarının olması mümkündür. Fakat sözleşmede açıkça belirtilmemişse sözleşmeden doğan yükümlülüklerini başkasına devredemez. Master franchising veya yavru franchising sözleşmelerinde üçüncü kişilerle bu tür sözleşmenin kurulması açıkça öngörülmektedir. Bunların dışında ancak açıkça sözleşmede öngörülmesi veya franchise veren tarafından icazet verilmesi halinde yükümlülüklerin başkasına devri mümkündür (Avrasi, 2000: 148).

Franchise verene ait sistemin kullanılmasına ilişkin talep hakkı mahiyeti gereği temlik mümkün olmayan bir haktır. Aksi takdirde aralarında sözleşme olmayan franchise veren ile üçüncü kişi

birbirlerinden sisteme dâhil olma ve sisteme dâhil olma sonucu oluşan yükümlülüklerin yerine getirilmesini isteme hakkına sahip olurlardı (Avrasi, 2000: 149).

Franchise alanın malları ve gerekli malzemeleri franchise verenden alması

Franchise alanın malları ve gerekli malzemeleri franchise verenden almasına ilişkin yükümlülük asli bir yükümlülük değildir. Franchise veren ve franchise alan mal veya hizmetler ve bunların sürümü için gerekli malları ve malzemeleri franchise verenden veya göstereceği kişiden alması hususunu sözleşme ile belirlemektedirler. Bu yükümlülük zorunluluk taşımamakta ancak sözleşme ile belirlenmektedir (Eren, 2015: 911). Sözleşme ile kararlaştırılmışsa franchise alanın söz konusu malları franchise verenden veya onun belirteceği yerden alması, ortak imaj, ortak pazarlama ve rekabet birliği ve ortak menfaat sağlama amacının sonucudur.

Sözleşme ile böyle bir yükümlülük getirilmesi halinde; dağıtım franchisinginde, franchise alan malları kendisi üretmemekte franchise verenden veya onun göstereceği kişi veya kişilerden almaktadır. Ürün franchisinginde ise franchise alan sürümü yapılacak ürün için gerekli malları yine franchise verenden veya onun göstereceği kişi veya kişilerden alır. Hizmet franchisinginde franchise alan hizmetin sürümü için gerekli maddeleri yine franchise verenden veya onun göstereceği kişi veya kişilerden alır (Eren, 2015: 906).

4. Tek satıcılığın hakları ve borçları

Tek satıcılık sözleşmesi; sözleşme serbestisi ilkesi çerçevesinde uygulamanın ihtiyaçları doğrultusunda oluşmuş bir sözleşme tipidir (Altınok, 2009: 468).

Tek satıcılık sözleşmesi; yapımcı ile tek satıcı arasında sürekli olarak kurulan hukuki ilişkiyi düzenleyen; yapımcının belirli bir yer veya bölgede ürünlerini tek satıcı tarafından tekel hakkına sahip olacak şekilde kendi nam ve hesabına satmak üzere tek satıcıya sürekli olarak göndermeyi; tek satıcının da belirlenen bölgede bu ürünlerin pazarını artırmak için faaliyette bulunmayı üstlendikleri çerçevede bir sözleşmedir (Eren, 2015: 954). Taraflar bu çerçevede sözleşme ile aralarında bu sözleşmeye bağlı olarak sonradan kurulacak münferit sözleşmelerin ana çerçevesini belirlerler (Yeşiltepe, 2007: 175; Altınok, 2009: 468).

4.1. Tek satıcının hakları

4.1.1. Düzenli biçimde mal teslim edilmesi

Tek satıcılık sözleşmesi ile yapımcı belirlenen bölgede tek satıcının faaliyetleri sonucunda ürünlerinin pazara sürümünü sağlamakta, tek satıcı da üreticiye ait ürünlerin o bölgede sadece kendisi tarafından pazara sürülmesi hakkını almaktadır (Eren, 2015: 960).

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının gelir elde edebilmesi yapımcı ile yaptıkları sözleşme kapsamında belirlenen ürünlerin kendi nam ve hesabına satması sonucunda yapımcıdan aldığı ve müşteriye sattığı fiyat farkına bağlıdır. Bu durum sürekli bir ilişki kurulmasını gerektirir. Dolayısıyla tek satıcılık sözleşmesinin doğal gereği olarak yapımcı tarafından tek satıcıya düzenli olarak mal teslim edilmesi gerekmektedir (Yeşiltepe, 2007: 172; Altınok, 2009: 468).

4.1.2. Sözleşme bölgesinde tekel hakkı

Tek satıcılık sözleşmesi irade serbestisi ilkesi çerçevesinde kurulmaktadır. Buna rağmen taraflar bu sözleşmenin her unsurunu kendileri belirleyememektedirler. Tek etkili satıcılık sözleşmesi ile üretici, belirlenen bölgede münhasır satış hakkını tek satıcıya devretmektedir. Tekel hakkı tek satıcılık sözleşmesinin asli unsurudur bu nedenle sözleşmeyle bile aksinin kararlaştırılması mümkün değildir. Tekel hakkının kapsamına yapımcının belirlenen sözleşme bölgesinde kendisi satış yapamayacağı gibi üçüncü kişilerin de sözleşme konusu ürünlerin satışını yapmasına izin vermemek de girer. Tekel hakkı

olan tek satıcı belirlenen bölgede kendisi ile rekabet edilmeksizin satış yapacak, bunun karşılığında üreticide ürünlerinin pazarlanmasını sağlayacaktır (Eren, 2015: 956; Altınok, 2009: 468).

4.1.3. Denkleştirme istemi

TTK. 122. maddesinde acente sözleşmesinin sona ermesi halinde istenecek denkleştirme tazminatına ilişkin düzenlemenin 5. fıkrasında ‘Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır’ kuralına yer verilerek denkleştirme tazminatının tek satıcılık sözleşmelerinde de uygulanması sağlanmıştır. Buna göre tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra hakkaniyet gerektiriyorsa tek satıcılarında denkleştirme tazminatı alması mümkündür.

İsviçre hukukunda, denkleştirme tazminatına ilişkin düzenlemenin tek satıcılık hakkında kıyasen uygulanması, yargısal içtihatlarda kabul edilmemektedir (Bühler, (2000) 418u Kn. 67 f.). Öğretide ise konu hakkında tartışma bulunmaktadır (age. 67 f.). Alman hukukunda da tek satıcı bakımından düzenleme yapılmamakla birlikte, hâkim öğreti ve içtihatlarda, İsviçre’den farklı olarak acentenin denkleştirme tazminatına ilişkin hükmün tek satıcı (Vertragshändler) bakımından da uygulanacağı kabul edilmektedir (von Hoyningen-Huene, (2016), § 89b, Kn. 18). Türk hukukunda mesele açık şekilde düzenlenmiş olmakla birlikte (Bkz. TTK m. 122/son), tek satıcının yürüttüğü faaliyet sonucunda süreklilik arz eden bir müşteri çevresine hitap edip etmediği sorunu, tazminat talebi hakkı açısından tereddüt uyandırmaktadır. Zira tek satıcının ya da acentenin, “devam eden talebi” bulunmayan mal ya da hizmetlerden ötürü, kullanabileceği bir müşteri çevresi olamaz (Mathys, (2016), 418u Kn. 10). Mesela markalı elbiseler bakımından mevcut kabul edilen talep sürekliliği, benzin satışı bakımından mevcut kabul edilmemektedir (örnek Mathys, age. Rn. 10). Kanaatimizce tek satıcılık ilişkisinin mevcut olduğu her durumda, acenteliğe benzer tekel hakkını havi bir ilişkinin mevcut olmasından hareketle denkleştirme tazminatı talep hakkının mevcudiyeti peşinen kabul edilmemelidir. Bu tür durumlarda yasada aranılan hakkaniyet koşulu bir hareket noktası olarak kabul edilmelidir. Somut olay çerçevesinde, gerçekten tek satıcının oluşturduğu müşteri portföyünden yararlanmanın mümkün olup olmadığı değerlendirilmelidir. Buna olumsuz cevap verildiğinde, zaten tazminat talep hakkı da himaye edilmeyecektir. Buna karşın aksi durumda, tazminat hakkı kabul edilecek, bundan sonra bu hakkın tutarının ne olduğu markanın tanınmışlığı, tüzel kişi satıcının etkinliği, sözleşme sonrasında rekabetin mevcut olup olmadığı gibi kriterler dikkate alınarak değerlendirilebilecektir.

4.2. Tek satıcının borçları

4.2.1. Alım ve bedeli ödeme yükümlülüğü

Tek satıcı üretici veya sağlayıcının ürünlerinin pazarlanması hususunda temel bir yükümlülük üstlenmekte, bu yükümlülüğü yerine getirirken yaptığı işlemleri kendi nam ve hesabına yapmaktadır. Bu çerçevede sözleşmenin yerine getirilmesi için genel esasları önceden tek satıcılık sözleşmesi ile belirlenen üretici veya sağlayıcı ile tek satıcı arasında birçok satım sözleşmesi yapılmaktadır. Tek satıcı bu sözleşmeler nedeniyle kendisine teslim edilmiş malların bedellerini ödeme yükümlülüğünü de üstlenmiş olur. Malların ücreti, ödeme zamanı, miktarı ve sair hususlar sözleşme ile düzenlenir (Altınok, 2009: 469).

4.2.2. Sürümü artırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğü

İki tarafa borç yükleyen tek satıcılık sözleşmesinin tek satıcı her ne kadar pazarlama işlemlerini kendi nam ve hesabına yapmakta, dolayısıyla üreticiden aldığı ürünlerin pazarlanıp pazarlanmamasından kendisi kar ve zarar etmekte ise de; tek satıcılık sözleşmesinde ki temel düşüncesinin üreticinin de ürünlerinin mümkün olduğu kadar daha fazla pazarlanmasını sağlanmasıdır. Böylelikle hem üreticinin hem de tek satıcının gelir elde etmesi amaçlanmaktadır (Yeşiltepe, 2007: 180).

Tek satıcılık sözleşmesinde ki karşılıklı menfaate dayanan bu temel amaç sözleşmenin taraflarına birbirlerini destekleyici yükümlülükler getirmektedir (Altınok, 2009: 468). Bu yükümlülüğün sınırları taraflar arasında yapılacak sözleşme ile belirlenir. Sözleşmede hüküm bulunmaması halinde yükümlülüklerin sınırları kendisi de tacir olan tek satıcının basiretli iş adamından beklenen özen yükümlülüğüne göre tayin edilir (Eren, 2015: 961). Tek satıcı bakımından en temel yükümlülüklerden biride kendisinin satışında menfaati olan yapımıcının ürünlerinin pazarlanması konusunda çaba harcamasıdır. Tek satıcılık sözleşmesi ile üretici tek satıcıya mallarıyla ilgili belirli bir bölgede tekel hakkı tanırken, tek satıcının da buna karşılık üreticiden mümkün olduğu kadar çok miktarda ürün alarak pazarlaması beklenmektedir. Bunun sağlanması için sözleşmeye asgari miktarda alım borcu kararlaştırılabilmektedir (Eren, 2015: 962).

4.2.3. Bilgi verme yükümlülüğü

Tek satıcılık sözleşmesi ile üretici belirli bir bölgede tek satıcının sürekli pazarlama amacıyla tekel olarak ürün teminini konu edinildiğine göre, tarafların bunu sağlama konusunda yükümlülüklerini yerine getirmesi gerekir. Bu bakımdan tek satıcı sözleşme ile belirlenen faaliyet gösterdiği bölgede ürünlerin pazarlanması, müşteri çevresinin ekonomik durumları ve eğilimleri hakkında bilgi vermesi gerekir.

4.2.4. Yapımıcının talimatlarına uyma yükümlülüğü

Kendi nam ve hesabına çalışan tek satıcının hizmet sözleşmesinde olduğu gibi işçi-işveren ilişkisinden kaynaklanan talimatlara uyma yükümlülüğü kesinlikle yoktur. Tek satıcı bağımsız bir tacirdir, kendi nam ve hesabına faaliyet yürüttüğünden üreticiden kural olarak emir ve talimat almaz (Yeşiltepe, 2007: 176).

Bunun yanında üretici ile tek satıcının sözleşme konusu ürünlerin pazarlanmasına bağlı ortak menfaatleri olduğu da şüphesizdir. Bu gerekçe ile yapımıcının bütün satış bölgelerinde satışların belirlenen rekabetçi koşullar ve markanın değerinin muhafaza edilmesini isteme hakkı vardır. Bu gaye ile tek satıcıya faaliyetin yürütülmesine ilişkin çok sınırlı nitelikte olmak kaydıyla bazı talimatlar verebilmelidir (Altınok, 2009: 469). Verilecek talimatların tek satıcının kendi işletmesini yönetmek hususunda ki bağımsızlığını ihlal etmemesi gerekir.

4.2.5. Rekabet etmeme borcu

Tek satıcı sözleşme ile belirlenen bölgede sözleşme konusu ürünlerle rekabet içinde olan ürünlerin pazarlamasını yapamaz. Rekabet yasağına ilişkin sözleşme ile düzenleme yapılması mümkün ise de, sözleşmede bu husus da bir düzenleme olmasa dahi tek satıcının rekabet etmemesi gerekir. Bu borç sözleşme ile belirlenen bölgede ürünlerinin sürekli olarak pazarlanması için çaba harcayan yapımıcının menfaatlerinin de koruması yükümlülüğünün sonucudur (Eren, 2015: 961).

5. Acente, tek satıcı ve franchise alanın hakları ve borçları yönünden karşılaştırılması

Acentelik, tek satıcılık ve franchise sözleşmeleri birçok unsurlarında olduğu gibi haklar ve borçları yönünden de birbirlerine benzer ve farklı özellikler taşımaktadırlar.

Acente sözleşmeleri müvekkil adına yapmakta iken tek satıcı ve franchise alan sözleşmeleri kendi nam ve hesaplarına yapmaktadırlar. Bunun sonucu olarak acente aracılık ettiği veya müvekkil adına kurduğu sözleşmelerden komisyon ücreti almalarına karşın; tek satıcı ve franchise alan kendi nam ve hesaplarına yaptıkları sürümden gelir elde etmektedirler.

Ayrıca franchise alan gayri maddi mallardan yararlanabilmek için franchise verene ücret ödemektedir.

Bunun yanında franchise alan üretimde veya sürümde kullanılacak malzemeyi franchise verenden alacaksa yine bunlar için ücret ödemek zorundadır. Aynı şekilde tek satıcı da üreticiden aldığı ürünler için ücret ödemektedir. Fakat acentenin aldığı bir mal veya ürün olmadığından ücret ödemesi de söz konusu değildir.

Hem acente, hem tek satıcı hem de franchise alan kural olarak tekel hakkına sahiptirler. Bu hak acente bakımından ve franchise alan bakımından ortadan kaldırılabilirken tek satıcılık bakımından bu mümkün değildir.

Hem acente, hem tek satıcı hem de franchise alan sözleşmelerinde taraf oldukları kişi ile rekabet etmeme yükümlülüğündedirler.

Hem acentenin hem tek satıcının hem de franchise alanın sözleşmenin sona ermesinden sonra koşulların taşınması halinde denkleştirme tazminatı alma hakları vardır.

Acente müvekkilin işlerini görme, tek satıcı üreticinin ürünlerini pazarlama ve franchise alan franchise verenin mal ve hizmetlerinin sürümünü yapmak konusunda çaba harcamak zorundadırlar.

6. Sonuç

Acentelik sözleşmesinden farklılıkları olmakla birlikte birçok benzerlikte gösteren ve sözleşme serbestisi ilkesi çerçevesinde piyasa ihtiyaçları ile şekillenerek gelişmekte olan tek satıcılık ve franchise sözleşmeleri gittikçe daha çok uygulama alanı bulmaktadır. İki sözleşme de daha sonra yapılacak sözleşmelerin ana hatlarını belirleyen çerçeve sözleşmelerdir.

Franchise sözleşmelerinde franchise alanın, üretilen mal ve ya hizmetlerin piyasaya sürümü, pazarlanması ve pazar alanının genişletilmesi borçları vardır. Franchise veren ise franchise alana belirli bir bölgede tekel hakkı tanıyarak veya başkalarıyla birlikte kendisine ait marka, işaret, amblem, ticaret unvanı ve işletme adını kullanarak ürün üretme, pazarlama veya hizmet sunma yetkisi verir. Ayrıca yönetim ve organizasyonun sağlanması için eğitim, bilgi ve destek sağlar.

Tek satıcılık sözleşmesinde de, yapımcı kendisi tarafından üretilen malların, belirli bir bölgede tekel hakkına sahip olarak satılması için tek satıcıya teslimi borcunu üstlenir. Tek satıcıda malları kendi nam ve hesabına satmayı, malların bedelini ödemeyi ve satım miktarını artırmayı üstlenir.

Hak ve borçları bakımından birbirleriyle ortak ve ayrışan yönleri bulunan üç sözleşme türü de mal ve hizmetlerin pazara sunulması alanında sıklıkla uygulanmaktadır. Acentelik sözleşmesi, tek satıcılık ve franchise sözleşmeleri arasında yasal düzenleme alanında ise büyük farklılık oluşmuş durumdadır. Acentelik sözleşmesinde tarafların hak ve yükümlülükleri detaylı olarak düzenlenmiştir. Fakat tek satıcılık ve franchise sözleşmelerine ilişkin yasal düzenleme neredeyse yok denecek boyuttadır. Franchise sözleşmeleri yasal olarak düzenlenmiş isimli sözleşmelerin unsurlarını içerebildiği gibi isimsiz sözleşmelerinde unsurlarını da içerebilmektedir. Dolayısıyla franchise sözleşmeleri kendine özgü isimsiz bir sözleşmedir. Bu sözleşmelerin içeriği sözleşme taraflarının iradesiyle doldurulmaktadır. Mal ve hizmetlerin üretimi, satım ve pazarlanması alanında bu kadar geniş uygulama alanı bulan franchise ve tek satıcılık sözleşmeleri alanında acente sözleşmesinde olduğu gibi yasal boşluğun doldurulması sözleşmelerin genel çerçevesinin belirginleşmesini sağlayacaktır.

Bu durum acentelik sözleşmesinde olduğu gibi tek satıcılık ve franchise sözleşmelerinin taraflarının da hakları ve borçlarının sadece sözleşme ile güvenceye alınmasından ziyade, kanuni düzenlemelerin yapılmasını gerekli kılmaktadır. Giderek daha geniş uygulama alanı bulmasına rağmen tek satıcılık ve franchise sözleşmelerine ilişkin Türk Ticaret Kanunu'nun sadece 122/5 fıkrasında denkleştirme istemine ilişkin düzenlemede tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşmelerde de denkleştirme talep edilebileceği düzenlemesine yer verilmiştir. Bu yasal düzenlemenin tek başına bu alanda yasal düzenleme gereksinimini karşılaması mümkün değildir. Fakat bahsi geçen yasal düzenleme, bu tür ilişkilerde peşinen denkleştirme tazminatının kabulü gerektiği anlamına gelmemektedir. Hakkaniyet kriteri çerçevesinde, karşı tarafın yararlanabileceği bir müşteri portföyünün oluşup oluşmadığı her üç ilişkide de kontrol edilmelidir. Gerçi sözleşmelerin konusu itibarıyla yasal bir

sınırlandırma bulunmamaktadır. Ancak acentelik ve franchise sözleşmelerinde müşteri çevresinin oluşumunda katkının bulunduğu prensip olarak kabul edilebilecekken, tek satıcılıkta prensip olarak aksi yönde bir yaklaşımdan hareket edilebilecektir.

Tek satıcı ve franchise sözleşmelerinin de en azından temel unsurlarının, tarafların hak ve borçları ile yetkilerinin yasa ile düzenlenmesi bu tür sözleşmelerde daha zayıf konumda olan; dolayısıyla sözleşmenin karşı tarafınca daha olumsuz şartlara zorlanma olasılığı olan tek satıcı ve franchise alanı yasal güvenceye kavuşturacaktır.

Dolayısıyla genel olarak irade serbestisi ilkesi çerçevesinde yapılıyor görünse de; uygulamada yapımçı veya franchise verenin tek yanlı iradesinin baskın olduğu bu sözleşme türünde yasal düzenleme tek satıcı ve franchise alanının istismar edilmelerini engelleyecektir. Dolayısıyla genel olarak irade serbestisi ilkesi çerçevesinde yapılıyor görünse de; uygulamada müteahhit veya franchise verenin tek yanlı iradesinin baskın olduğu bu sözleşme türünde yasal düzenleme tek satıcı ve franchise alanının istismar edilmelerini engelleyecektir.

Kaynakça

- Altınok, P. (2009). Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı, İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (Atf 134 III 497 Vd.) Üzerine Düşünceler. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt 58 (Sayı 3)*, 451 - 480.
- Arvasi, Z. (2000). Franchise Sözleşmesi. *Ankara Barosu Dergisi (4)*.
- Aybar, Z. B. (2013). *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (24)*, 167-201.
- Bühler, T. (2000). Der Agenturvertrag, Art. 418a-418v OR, Kommentar zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch, Obligationenrecht, Kommentar zur 1. und 2. Abteilung (Art. 1-529 OR), Bd. V/2f, Schulthess
- Can, O. (2014). Acente Rekabet Yasağı Anlaşmasının Rekabet Sınırlandırmaları Hukukuna Etkisi. *Ankara barosu dergisi (2)*, 67-90.
- Cengiz, A. (Aralık 2011). Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak Ve Borçları. *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi 1(2)*, 140-165.
- Eren, F. (2015). *Borçlar Hukuku Özel Hükümler*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Ülgen, H. (2008). *Ticari İşletme Hukuku*. İstanbul : Vedat Kitapçılık.
- İmregün, O. (2005). *Kara Ticaret Hukuku Dersleri (Genel Hükümler- Ortaklıklar- Kıymetli Evrak)*. İstanbul: Filiz Kitapevi.
- Kaya, M. İ. (2014). *Acentelik Hukuku*. Ankara: Adalet Yayınevi .
- Kayar, İ. (2015). *Ticaret Hukuku*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Mathys, B. (2016). Handkommentar zum Schweizer Privatrecht, Vertragsverhältnisse Teil 2: Arbeitsvertrag, Werkvertrag, Auftrag, GoA, Bürgschaft - Art. 319-529 OR, Schulthess
- Nilüfer, K. (2015). 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentelik Sözleşmesinin Sona Ermesi ve Sona Ermenin Sonuçları. İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- von Hoyningen-Huene, G. (2016). Münchener Kommentar zum Halndelsgesetzbuch, Bd. 1, §§ 1-104a. C.H.Beck
- Yeşiltepe: Ö. (2007). Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi (MÜHF-HAD)*, 13(1), 169-191.

Extended Abstract

Although there are differences from agency contracts, exclusive and franchise contracts, which show many similarities and are shaped by the market needs within the framework of the principle of contract freedom, find more and more application areas. The two contracts are framework contracts that outline the subsequent contracts.

In franchise agreements, the franchisee has debts for the release, marketing and expansion of the market area of the goods or services produced. The franchisor authorizes the franchisee to produce products, market or provide services by granting a exclusive right in a certain region or by using his trademark, sign, emblem, trade name and business name together with others. It also provides training, information and support for management and organization provision.

In exclusive agreement, the producer undertakes the obligation to deliver the goods produced by him to exclusive in order to sell them with exclusive rights in a certain region. Exclusive undertakes to sell the goods on his own behalf and account, pay the price of the goods and increase the sales amount.

All three types of contracts, which have common and differentiated aspects with each other in terms of their rights and obligations, are frequently applied in the field of introducing goods and services to the market. There is a great difference between agency contracts, exclusive sales and franchise agreements in the field of legal regulation. The rights and obligations of the parties are regulated in detail in the agency agreement. However, the legal regulation on exclusivity and franchise agreements is almost nonexistent. Franchise agreements can contain elements of legally named contracts as well as elements of anonymous contracts. Thus, franchise agreements are an unnamed agreement in their own right. The content of these contracts is filled at the will of the contract parties. Filling the legal gap, as in the agency agreement, in the field of franchise and exclusivity agreements, which have such a wide application area in the field of production, sale and marketing of goods and services, will make the general framework of the contracts clear.

This situation requires legal regulations to be made rather than securing the rights and debts of the parties of the exclusivity and franchise agreements, just like in the agency agreement. Although it finds a wider application area, the regulation regarding the request for equalization only in the 122/5 clause of the Turkish Commercial Code regarding the exclusivity and franchise agreements includes the regulation that the equalization can also be requested in the permanent contracts that give monopoly rights. It is not possible for this legal regulation alone to meet the legal regulation requirement in this field.

Regulating at least the basic elements of the exclusive and franchise agreements, the rights and obligations of the parties and their powers by law, which is in a weaker position in such contracts; therefore, the exclusive and franchisee who are likely to be forced into more unfavorable terms by the other party of the contract will provide legal security. Although it seems to be done within the framework of the principle of freedom of will in general; In this type of contract where the unilateral will of the producer or franchisor is dominant in practice, the legal regulation will prevent the exploitation of the exclusive and franchisee.