

YENİ TACİR YARDIMCISI PAZARLAMACI

Doç. Dr. Metin TOPÇUOĞLU*

ÖZET

Halen yürürlükte olan 818 sayılı Borçlar Kanunu (BK) tacire bağlı, onu temsil yetkisine sahip üç yardımcı öngörmüştür: Ticari mümessil (m. 449-452), ticari vekil (m. 453) ve seyyar tüccar memuru (m. 454). Kanun seyyar tüccar memuruna göre diğer bağlı yardımcıları ayrıntılı olarak düzenlemiştir. Seyyar tüccar memuru, işletmenin merkezi dışındaki yerlerde “müessese namına sattıkları malın bedelini almak ve makbuz vermek ve borçluya mehil ita etmek” üzere yetkilendirilen tacir yardımcısıdır. Bugün için seyyar tüccar memurluğu, ticari işletme dışındaki yerlerde faaliyet gösteren ve satış temsilcisi veya pazarlamacı olarak anılan tacir yardımcılarının rolünü karşılamaktan uzak düşmüştür.

01.07.2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan 6098 sayılı yeni Türk Borçlar Kanunu (YBK), işletmenin dışında tacir adına aracılık eden veya sözleşmeler yapmak üzere yetkilendirilen bağlı tacir yardımcısını “pazarlamacı” olarak isimlendirmiş ve ayrıntılı olarak düzenlemiştir. Bu makalede pazarlama sözleşmesinin unsurları, tarafların hak ve borçları, ücret, komisyon ve masrafların ödenmesi, pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesinin kusursuz olarak imkânsız hale gelmesi, hapis hakkı, sözleşmenin sona ermesi ve sonuçları gibi konular olabildiğince genişletilerek incelenmeye gayret edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Pazarlamacı, pazarlamacılık sözleşmesi, tacir yardımcıları, müşteri, aracılık, sözleşme yapma yetkisi, hizmet sözleşmesi, ücret, komisyon, garanti, rekabet yasağı, derhal fesih hakkı, ödeme güçsüzlüğü.

* Süleyman Demirel Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Öğretim Üyesi.
metintopcuoglu@sdu.edu.tr

THE NEW MERCHANT ASSISTANT TRAVELING SALESMAN

ABSTRACT

The Law of Obligations (BK) which is currently in force, organized three assistants who, dependent on the merchant, have the authority to represent him: commercial representative (article 449-452), commercial agent (article 453), and traveling salesperson (article 454). The law organized in detail the other dependent assistants according to the traveling salesperson. Traveling salesperson is a merchant assistant authorized to “get the price of the goods they sell on behalf of enterprise, give the receipt and grant a grace period” in places outside the center of business. Today, the travelling salesperson is far from accomplishing the role of the merchant assistant referred to as a Traveling salesman or commercial traveller who operates in areas outside the business organization.

The new Turkish Code of Obligations (YBK) which will enter into force this year, names the merchant assistant, who is authorized to mediate on behalf of the merchant or make agreements outside the business center, a “traveling salesman” and regulates in detail. The paper tries to examine the issues as wide as possible such as elements of the marketing agreement, the parties' rights and obligations, wages, commissions and paying expenses, as the faultless execution of marketing activities become impossible, retention right, termination and the results of contract.

Key words: Traveling salesman or commercial traveller, marketer, the contract of the sales representative, merchant assistants, customer, intermediation, the authority to enter into a contract, the contract of the service, salary, commission, warrant, prohibition of competition, the immediate right of rescission, payment difficulties.

I) Genel Olarak

Sanayi devrimiyle birlikte ticari hayat hızla gelişmiş, işletmeler ticari faaliyetlerini yerel piyasaları aşip bölgesel hatta uluslararası piyasalara genişletmek istemiştir. Bu hedefe ulaşmak için işletmeler pazarlama politikaları çerçevesinde doğrudan kendisiyle bağlantılı veya bağımsız işletmelerle işbirliği yapmışlardır¹.

¹ Ayrıntılı bilgi için bkz. TEOMAN, Ömer (ÜLGEN, Hüseyin/HELVACI, Mehmet/KENDİGELEN, Abuzer/KAYA, Arslan/NOMER ERTAN, N. Fusun), Ticari İşletme

Tacir yardımcılarından bir kısmı, tacirin iş yerinde, onun emir ve talimatları çerçevesinde çalışır². Bu kimselerin tacirin iş yerinin merkezinde, şubelerinde veya şube niteliği taşımayan diğer kısımlarında (teşhir mağazası, depo, imalathane gibi) çalışmaları arasında bir fark yoktur. Bağlı tacir yardımcıları, taciri temsil yetkisine sahip olup olmadıklarına göre iki kısma ayrılmaktadır. Bağlı yardımcılarından bir kısmının taciri temsil yetkisi yoktur. Bu kimseler hizmet veya vekâlet sözleşmesi³ çerçevesinde, maddi fiillerin yürütülmesi, bir işin veya hizmetin görülmesi gibi temsil yetkisi içermeyen iş veya işlemlerde görevlendirilmişlerdir. Diğer bağımlı yardımcıları ise tacire haklar kazandıran veya onu borç altına sokan, lehine ya da aleyhine hukuki işlemler yapan yetkilidirler. Bağlı tacir yardımcıları ticari mümessiller, ticari vekiller (YBK m. 547-554) ve pazarlamacılarıdır. Söz konusu kimselerin temsil yetkileri dışında, işletmenin yönetimi, belirli iş veya hizmetlerinin yürütülmesi gibi maddi fiillerle de görevlendirilmeleri mümkündür. Dolayısıyla bağlı yardımcıların temsil yetkileri kaldırılrsa bile pekâlâ bahsedilen maddi fiillerle ilgili görevleri; hizmet, vekâlet, ortaklık ve benzeri sözleşmelerden doğan hakları devam edebilir (YBK m. 554/1).

Diğer yardımcıları ise tacirden bağımsızdır. Bağımsız tacir yardımcılarının işletmeleri ticari işletme niteliği taşıyorsa ayrıca bu kimseler tacir sıfatını taşır. Acente, komisyoncu, tellal (simsar), tek satıcı, sağlayıcı veya dağıtıcı gibi kimseler tacirin bağımsız yardımcılarıdır⁴.

Yürürlükteki Borçlar Kanunu, seyyar tüccar memuruna vekâletin özel bir türü olarak ve tek madde ile “Ticari Mümessiller ve Diğer Ticari Vekiller” başlığı altında yer vermiştir (BK m. 454). Yeni Borçlar Kanunumuz bağlı tacir yardımcıları pazarlamacıyı “pazarlama sözleşmesi” başlığı altında ayrıntılı olarak düzenlemiştir (YBK m. 448-460). Kanun koyucu pazarlama sözleşmesini, İsviçre BK (İBK) m. 347-350a hükümlerini esas alarak şekillendirmiştir.

YBK, bağlı tacir yardımcıları “Ticari Temsilciler, Ticari Vekiller ve Diğer Tacir Yardımcıları” başlığı altında düzenlemiştir. Kanun, ticari temsilci ve ticari vekillere 547-554. maddeleri arasında yer vermiştir. Diğer tacir

Hukuku, İstanbul 2006, p. 1668 vd; TOPÇUOĞLU, Metin, Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Ankara 2006, s. 1 vd; TOPÇUOĞLU, Metin, İnhisar (Tekel) Kaydı içeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, Rekabet Dergisi, S. 18, 2004, s. 3 vd.

² Tacir yardımcıları hakkında bkz. TEOMAN, Ömer, “Tacir Yardımcıları”, Doç. Dr. Mehmet SOMER’e Armağan, İstanbul 2006, s. 221-304; ERGÜN, Mecvi, Ticari İşletme Hukuku, Bursa 2011, 174-202.

³ Vekâlet sözleşmesinin diğer iş görme sözleşmelerinden farklı yönleri hakkında bkz. TANDOĞAN, Haluk, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. II, İstanbul 2010, s. 375-386.

⁴ Bkz. TOPÇUOĞLU, Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, s. 6 vd.

yardımcıları olarak ayrıca zikredilen bağlı yardımcıları ise aşağıda açıklanacağı üzere ticari vekilden başkası değildir. YBK, BK m. 453 hükmünün “Diğer Ticaret Vekilleri” başlığına ilişkin hatayı, “Diğer Tacir Yardımcıları” (m. 552) başlığı ve içeriği ile ağırlaştırarak sürdürmüştür. Hâlbuki YBK m. 552 ve BK m. 453 hükümleri, ticari vekilin görev ve yetkilerini, temsil yetkisinin kapsamı ve kısıtlanması konularını düzenlemektedir. YBK’nın “Diğer Tacir Yardımcıları” ile kastettiği bağlı tacir yardımcısı pazarlamacı (m. 448-460) olmalıdır. BK’da düzenlenmeyen pazarlamacının seyyar tüccar memurunun fonksiyonunu ikame edeceği söylenebilecektir.

Bu çalışmada pazarlama sözleşmesinin unsurları; pazarlamacının hakları, yetki ve yükümlülükleri; pazarlama faaliyetinin çeşitleri ve pazarlama sözleşmesinin sona ermesi ayrıntılı olarak irdelenecektir.

II) Bağlı Tacir Yardımcılarına İlişkin BK Ve YBK Hükümleri Arasındaki Farklılıklar

BK, bağlı tacir yardımcılarına vekâlet hükümlerinin devamında “Ticari Müessiller ve Diğer Ticari Vekiller” başlığı altında yer vermiştir (m. 449-456). Kanun önce ticari mümessili, ardından “Diğer Ticaret Vekilleri” başlığı ile ticari vekili, son olarak “seyyar tüccar memurları”nı düzenlemiştir. Bu açıdan amacı ve konusu itibarıyla ticari vekilleri düzenlemek üzere sevk edildiği anlaşılan BK m. 453 hükmünün başlığının “diğer ticaret vekilleri” olması yanıltıcıdır. Seyyar tüccar memurlarına ayrı bir başlık altında yer verildiğinden sözkonusu maddenin düzenlediği yegâne tacir yardımcısı ticari vekildir. Bu yüzden ticari vekil dışında başkaca ticaret vekilinin varlığı ve bunun düzenlenmek istendiği düşüncesine yol açan BK m. 453 hükmünün başlığının “ticaret vekilleri” şeklinde olması daha isabetli olurdu.

YBK, bağlı tacir yardımcılarının sistematik düzenini değiştirmiştir. Kanun, ticari mümessillerin (ticari temsilci) ve ticari vekillerin vekâlet sözleşmesi ile bağlantısını ve yerini muhafaza etmiş fakat yeni düzenlediği pazarlamacılık sözleşmesini, vekâlet sözleşmesi ve temsil yetkisi boyutunu göz ardı ederek, özel bir hizmet sözleşmesi olarak görmüş ve hizmet sözleşmesi başlığı altına yerleştirmiştir⁵.

⁵ YBK’nın hizmet sözleşmesine ilişkin hükümlerinin değerlendirilmesi hakkında bkz. KOÇ, Sedef, "Borçlar Kanunu Tasarısının Hizmet Sözleşmesi ile İlgili Yeni Düzenlemeleri", Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Prof. Dr. Erden KUNTALP’e Armağan, 2004/1, C. I, s. 585-604; SOYER, Polat, “Türk Borçlar Kanunu Tasarısının “Genel Hizmet Sözleşmesi”ne İlişkin Bazı Hükümleri Üzerine Düşünceler”, Prof. Dr. Devrim ULUCAN’a Armağan, İstanbul 2008, s. 149-167; GÜNEŞ, Başak; MUTLAY, Faruk Barış, “Yeni Borçlar Kanununun “Genel Hizmet Sözleşmesi”ne İlişkin Hükümlerinin İş Kanunu ve 818 Sayılı Kanunla Karşılaştırılarak Değerlendirilmesi”, Çalışma ve Toplum, 2011/1, 30, s. 231-288.

YBK'nın pazarlamacılık sözleşmesine ilişkin hükümleri ve Kanun sistematigi içindeki yeri dikkate alındığında pazarlamacının tacir yardımcısı olarak düşünüldüğünü söylemek güçtür⁶. Kanun koyucunun pazarlamacıyı, ticari işletme dışında, işveren ticari işletme sahibi hesabına aracılık eden veya işlemler yapan işçi olarak gördüğü anlaşılmaktadır: “Pazarlamacılık sözleşmesi, pazarlamacının sürekli olarak, bir ticari işletme sahibi işveren hesabına ve işletmesinin dışında, her türlü işlemin yapılmasına aracılık etmeyi veya yazılı anlaşma varsa, bu anlaşmada belirtilen işlemleri yapmayı, işletme sahibi işverenin de buna karşılık ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir” (YBK m. 448). Halbuki YBK m. 448 vd hükümleri incelendiğinde pazarlamacının, seyyar tüccar memurunun görev ve rolünü ikame ettiği rahatlıkla söylenebilecektir. Muhtemelen bu yanılmanın sebebi, kanun koyucunun seyyar tüccar memurunun, BK sistematigine uygun olarak “diğer tacir yardımcıları” başlığı altında yer verdiği hükümleri kapsamına girdiğini farz ve kabul etmesinden kaynaklanmaktadır. Fakat bu sonucun doğru olmadığı kuşkusuzdur.

Kanun koyucu, bağlı tacir yardımcılarında ticari vekili genel olarak “ticari vekil” başlığı altında düzenlemiş (YBK m. 551)⁷ ve “diğer tacir yardımcıları”nı ayrı bir başlık altında düzenlemeyi murad etmiştir. Fakat “diğer tacir yardımcıları” başlığı altında düzenlenen hüküm aslında ticari vekile ilişkindir (YBK m. 552). Anılan maddeye göre: “Toptan, yarı toptan veya perakende satışlarla uğraşan ticari işletmelerin görevli veya hizmetlileri, o ticari işletme içinde, müşterilerin kolaylıkla görebilecekleri bir yerde ve kolayca okuyabilecekleri bir biçimde, yazıyla aksine duyuru yapılmış olmadıkça, aşağıdaki işlemler için yetkilidirler:

1. Ticari işletmenin alışılmış bütün satış işlemlerini yapmak.
2. Yetkili oldukları işlemler hakkında faturaları imzalamak.
3. Ticari işletmenin alışılmış işlemlerinden doğan borçların ifa edilmesine veya bunların hiç ya da gereği gibi ifa edilmemesine ilişkin ihtar veya diğer açıklamaları işletme sahibi adına yapmak; bu nitelikteki ihtar veya

⁶ Pazarlamacı için, hizmet sözleşmesinin özel bir türü olarak düzenlendiğinden “işçi” (KOÇ, Borçlar Kanunu Tasarısının Hizmet Sözleşmesi ile İlgili Yeni Düzenlemeleri, s. 601); faaliyetin niteliği dikkate alınarak “bir çeşit gezici acentelik” (AKIN, Murat Yusuf, Türkiye Barolar Birliği Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Toplantıları, “tartışma kısmı”, Ankara 2008, s. 126) ifadelerinin kullanıldığı da görülmektedir.

⁷ “Ticari vekil, bir ticari işletme sahibinin, kendisine ticari temsilcilik yetkisi vermeksizin, işletmesini yönetmek veya işletmesinin bazı işlerini yürütmek için yetkilendirdiği kişidir. Bu yetki, işletmenin alışılmış bütün işlemlerini kapsar. Ancak, ticari vekil açıkça yetkili kılınmadıkça, ödünç olarak para veya benzerlerini alamaz, kambiyo taahhüdünde bulunamaz, dava açamaz ve açılmış davayı takip edemez”.

diğer açıklamaları, özellikle alışılmış işlem dolayısıyla teslim edilmiş mallara ilişkin ayıp bildirimlerini ticari işletme adına kabul etmek.

Toptan, yarı toptan veya perakende satışlarla uğraşan ticari işletmelerin görevli veya hizmetlileri, kendilerine yazıyla yetki verilmiş olmadıkça, işletme dışında ve kasa görevlileri atanmışsa, işletme içinde satış bedellerini isteyip alamazlar. Bu kişiler, satış bedellerini almaya yetkili buldukları hâllerde, faturaları kapatmaya veya makbuz vermeye de yetkilidirler⁸. Görüldüğü gibi bu maddede ticari vekilin temsil yetkisinin kısıtlanması, özel yetkili ticari vekilin görev ve temsil yetkisinin kapsamı düzenlenmektedir. Hiç şüphesiz YBK m. 552 hükmü, tıpkı BK m. 453'te olduğu gibi YBK m. 551'in devamıdır ve "diğer tacir yardımcıları"na ilişkin bir düzenleme içermemektedir. Dolayısıyla pazarlamacının, ticari işletme organizasyonu içerisindeki yeri ve rolü dikkate alındığında hizmet sözleşmesi kapsamında değil "diğer tacir yardımcıları" başlığı altında düzenlenmesi daha isabetli olurdu.

III) Tacir Yardımcısı Olarak Pazarlamacının Rolü

1. Genel Olarak

Pazarlamacı, bir ticari işletmenin merkezi dışındaki yerlerde tacir adına aracılık eden veya sözleşme yapan kimsedir⁹. Tacir, işletmesinin merkezi dışındaki müşterilere ulaşmak veya satış ve sürüm faaliyetlerini daha farklı coğrafyalara genişletmek isterse şube açabileceği gibi risk paylaşabilecek acente, tek satıcı gibi bağımsız yardımcılar da atayabilir. Ancak tacir, iş yoğunluğu az veya müşteri çevresi sınırlı yerlerde şube açmak gibi masraflı yatırımlar yerine pekâlâ pazarlamacı atamak suretiyle satış ve sürüm faaliyetlerini yürütebilecektir.

YBK'nın pazarlamacıya tanıdığı haklar -hapis hakkı, tekel hakkı, ücret ve masrafları isteme hakkı gibi- ve yetkiler gözönünde bulundurulduğunda bağlı tacir yardımcısı pazarlamacının, bağımsız tacir yardımcısı acenteye benzer şekilde düzenlendiği söylenebilecektir.

"İşletme dışı" (YBK m. 448) ibaresi merkez dışındaki her yeri kapsayacak şekilde anlaşılmalıdır. Böylece merkez dışındaki bir mahalleye, il veya ilçeye hatta ülkeye pazarlamacı yetkilendirilebilecektir.

⁸ Ticari vekil hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. MİNELİLER, Zeynep, "Ticari Vekil", Prof. Dr. Firat ÖZTAN'a Armağan, C. II, Ankara 2010, s. 1467-1488.

⁹ Pazarlamacı ayrıca, "bir ücret karşılığında işletme dışında ticari işletme sahibi işveren hesabına işlem yapmayı veya yazılı olarak yetkilendirilmişse, bunun adına hukuki işlemler gerçekleştirmeyi üstlenen kişi" olarak tanımlanmaktadır (BİLGİLİ, Fatih; DEMİRKAPI, Ertan, Ticaret Hukuku Bilgisi, Bursa 2012, s. 77).

Pazarlamacı ile tacir arasındaki ilişki, süreklilik arz edecek niteliktedir. Kanun bu durumu “sürekli olarak” ifadesi ile vurgulamıştır. Bu yüzden işletmenin merkezi dışındaki yerlerde tacir adına belirli işlemler için yetkilendirilen kimse pazarlamacı sıfatını taşımaz.

2. Pazarlamacı Türü

A) Genel Olarak

Pazarlama sözleşmesi, “pazarlamacının sürekli olarak, bir ticari işletme sahibi işveren hesabına ve işletmesinin dışında, her türlü işlemin yapılmasına aracılık etmeyi veya yazılı anlaşma varsa, bu anlaşmada belirtilen işlemleri yapmayı, işletme sahibi işverenin de buna karşılık ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir” (YBK m. 448). Buna göre Kanunun, yetkilerine göre iki tür pazarlamacının varlığını kabul ettiği görülmektedir: Aracı pazarlamacı ve sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı.

b) Aracı Pazarlamacı

Kanun esas olarak pazarlamacının, tacirin işletmesi dışındaki iş ve işlemler için aracılık etmesi ilkesini benimsemiştir. Taciri temsil yetkisi bulunmayan aracı pazarlamacı, işletme dışındaki potansiyel müşterileri bulup tacir ile sözleşme yapmalarını temin etmeye yönelik çaba sarf edecektir.

Aracı pazarlamacı, tacirin sözleşme yapabileceği müşterileri ziyaret edecek ve bu kimseleri tacirle sözleşme yapmaya ikna edecek, en azından bu yönde gayret gösterecektir. Bilindiği gibi müşteri çevresi, her işletmenin en önemli unsurlarından birisidir. Doğal olarak pazarlamacının temel görevi, işletmenin merkezi dışındaki yerlerde işletmeye müşteri kazandırmaktır. Öyleyse aracı pazarlamacı, sözleşmenin kurulmasını mümkün kılacak tanıtımı yapar, gerekli alt yapıyı hazırlar, müşteride oluşabilecek tereddütleri giderir. Müşteri, pazarlamacının bu yöndeki faaliyetlerinden tatmin olmuşsa, genellikle önceden hazırlanmış tip sözleşmeleri imzalar ve işi pazarlamacıya verir. Müşterinin sözleşmeyi imzalaması veya işi pazarlamacıya vermesi icap sayılacağından müvekkilin kabul beyanıyla sözleşme kurulmuş olur.

Kanunda pazarlamacının, sözleşme süresi veya belirli bir süre zarfında yapması gereken aracılık faaliyeti sayısı ya da hacmine ilişkin bir açıklık bulunmamaktadır. Pazarlama sözleşmesinde kararlaştırılmayan haller için “kanun hükümleri ve alışılmış hizmet koşulları” uygulanacaktır (YBK m. 449/2)¹⁰. Bu durumda pazarlamacı, yüklendiği işi özenle yapmak ve tacirin haklı menfaatinin korunmasında sadakatle davranmak zorundadır (YBK m.

¹⁰ Hizmet sözleşmesinin tanımı, unsurları, tarafların hak ve borçları hakkında bkz. YAVUZ, Cevdet, Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, İstanbul 2009, s. 435 vd.

396/1). Hiç şüphesiz, pazarlama sözleşmesinde pazarlamacının yapması gereken aracılık faaliyetinin sayısı veya meblağ olarak tutarının alt sınırı tespit edilmiş olabilir. Bu ihtimalde pazarlamacı, bu eşiklere uygun hacim veya sayıda aracılık etmekle yükümlüdür. Aksi halde pazarlamacılık sözleşmesinin haklı sebeplerle feshi ihtimali gündeme gelebilecektir. Sözleşmede kararlaştırılmamışsa, pazarlamacının tayin edilen süre içinde, belirli sayıda aracılık yapması gibi bir zorunluluktan söz edilemez. Pazarlamacının borcu, tacirin menfaatleri doğrultusunda aracılık faaliyetlerini arttırma yolunda çaba göstermesidir.

c) Sözleşme Yapma Yetkisine Sahip Olan Pazarlamacı

Pazarlamacılığın ikinci türünde pazarlamacı, tacir adına “işlem yapmaya” yetkili kılınmıştır (YBK m. 449; 452/2). Bu halde pazarlamacı, taciri temsil yetkisine sahiptir. Pazarlamacı, yaptığı işlemlerle ilgili “bu işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri” tacir adına yapmaya yetkilidir (YBK m. 452/2). Tacirin menfaatlerini koruma (YBK m. 396/1) ve talimatlarına uyma yükümlülüğü (YBK m. 450/2) çerçevesinde pazarlamacı, ifa yerini tayin etmeye, gerekli ihbar ve ihtarları yapmaya, kurduğu sözleşmeleri değiştirmeye veya feshetmeye yetkili olmalıdır. Ancak Kanunun, “işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri” yapma iznini, olağan hukuki işlem kapsamında değerlendirilebilecek “tahsilât” ve “ödeme günlerini değiştirme” yetkisi dışındaki işlemlerle sınırlandırarak “özel yetki” şartına tabi tutması pazarlamacının rolünü kısıtlayacaktır. Pazarlamacının tahsil yetkisi çerçevesinde yaptığı işlemlerle ilgili “tahsilât” ve “ödeme günlerini değiştirme” imkânının “özel yetki” şartına bağlanması, olağan hukuki işlem anlayışını ve tacir yardımcısı olarak pazarlamacının fonksiyonunu daraltacaktır.

Pazarlamacının sözleşme yapma yani taciri temsil yetkisi istisna olduğundan, özel yetkiye ihtiyaç görülmüştür (TTK m. 448; 452/2). Pazarlamacıya, tacir adına sözleşme yapma yetkisi veriliyorsa, bu yetkinin özel olarak ve yazılı şekilde verilmesi gerekir (YBK m. 448; 452/1).

IV) Pazarlamacı

1. Tanımı

Kanun, pazarlama sözleşmesini tanımlamış, pazarlamacıyı ise tanımlamamıştır. Pazarlama sözleşmesinin tanımından hareketle pazarlamacıyı, merkez veya şube dışında, sürekli olarak işletmenin konusuna giren işlerde tacir adına aracılık etmeyi veya yazılı olarak kararlaştırmak şartıyla sözleşme yapmayı üstelenen kişi olarak tanımlayabiliriz (YBK m. 448).

Pazarlama sözleşmesinin tanımındaki “ticari işletme sahibi işveren” ibaresi isabetli değildir. Bir ticari işletmeyi işleten kişinin tacir veya işveren sıfatı için ticari işletmenin maliki (sahibi) olması şart değildir. Örneğin bir ticari

işletmenin ürün (hâsılat) kirasına (YBK m. 357 vd) konu olması durumunda, ticari işletme kiracı adına işletildiğinden, malik değil kiracı tacir veya işveren sayılır.

2. Pazarlama Sözleşmesi

Pazarlama sözleşmesi, “pazarlamacının sürekli olarak, bir ticari işletme sahibi işveren hesabına ve işletmesinin dışında, her türlü işlemin yapılmasına aracılık etmeyi veya yazılı anlaşma varsa, bu anlaşmada belirtilen işlemleri yapmayı, işletme sahibi işverenin de buna karşılık ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir” (YBK m. 448). Pazarlama sözleşmesi, sözleşmenin süresi, sona ermesi, pazarlamacının yetkileri (aracılık veya işlem yapma) ve çalışma koşulları, işlem yapma yetkisinin kapsamı, ücret ve masrafların nasıl ödeneceği, uygulanacak hukuk ve yetkili mahkeme gibi hususları içerir (YBK m. 449; İBK m. 347a). Sözleşmede belirlenmeyen konularda başta YBK olmak üzere diğer kanun hükümleri (MK, YTK, HMK, İŞK gibi) ve alışılmış hizmet koşulları uygulanacaktır.

Bilindiği gibi hizmet sözleşmesi, kanunda aksine bir hüküm olmadıkça özel bir şekle bağlı değildir (YBK m. 394/1). Pazarlamacılık sözleşmesini hizmet sözleşmesinin özel bir türü olarak gören kanun koyucu, pazarlamacılık sözleşmesinin şekline açıklık getirmemiştir. YBK m. 449’ün gerekçesinde, “Tasarının 448 inci maddesindeki tanımda, pazarlamacının her türlü işlemi yapabilmesi, yazılı anlaşmanın varlığına bağlanmıştır” demekle birlikte madde metninde pazarlamacılık sözleşmesinin şekline ilişkin bir kısıtlama bulunmamaktadır.

Sözleşmede bulunması gereken unsurların (YBK m. 449), sözleşme yapma yetkisinin varlığını ve kapsamını tespit edebilmek için pazarlama sözleşmesinin yazılı şekilde yapılması gerekir. Gerçekten “anlaşmada belirtilen işlemleri yapma” (YBK m. 448), “talimatta öngörülen fiyatlara ve diğer işlem koşullarına” uyma zorunluluğu (YBK m. 450/2), kendi müşteri çevresiyle işlem yapan pazarlamacının garanti yükümlülüğü (YBK m. 451/2), “aksine yazılı anlaşma olmadıkça pazarlamacı(nın), sadece işlemlere aracılık etmeye yetkili” olması hususları dikkate alındığında yazılı anlaşmanın yetkinin kullanılması ve ispatı bakımından önemli bir amaca hizmet ettiği açıktır. Bu yüzden Kanun, her ne kadar pazarlama sözleşmesinin geçerliliğini bir şekil şartına tabi tutmasa da gerek aracı pazarlamacılık gerekse sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacılık sözleşmelerinin yazılı şekilde yapılması bir gerekliliktir. Ayrıca pazarlamacının faaliyet alanına ilişkin yetkinin (YBK m. 453/1), komisyon hakkının (YBK m. 454/2), tazminat ödeme yükümlülüğünün (YBK m. 456/1), harcamaların karşılanması (YBK m. 457/1) ve garanti yükümlülüğünün (YBK m. 451/3) şartları, içeriği veya sınırlarının belirlenmesinde yazılı anlaşma kaydı

aranmaktadır. Sözleşmede bulunması gereken asgari unsurlar ve temsil yetkisinin yazılı olması şartı başta olmak üzere yukarıda işaret edilen diğer gereklilikler, pazarlama sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmasını zorunlu kılacaktır¹¹.

3. Pazarlama Sözleşmesinin Niteliği

Pazarlama sözleşmesi, kanunun sistematığı bakımından hizmet sözleşmesinden hemen sonra düzenlemiştir. Dolayısıyla kanun koyucunun pazarlama sözleşmesini, hizmet sözleşmesinin özel bir türü olarak kabul ettiğini söyleyebiliriz.

Aracı pazarlamacı için pazarlama sözleşmesinin hizmet sözleşmesi şartları çerçevesinde muamele görmesi doğrudur. Tacirin emir ve talimatı altında, işletmenin merkez veya şubesi dışındaki yerlerde aracılık faaliyetlerini yürüten aracı pazarlamacının taciri temsil yetkisi yoktur. Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının ise vekâlet veya temsil yetkisi bağı göz ardı edilemez¹². Vekâlet sözleşmesi, vekilin vekâlet verenin bir işini görmeyi veya işlemini yapmayı üstlendiği sözleşmedir (YBK m. 502/1). Vekâlet sözleşmesi genellikle temsil yetkisini de içerir; fakat vekâletin her zaman temsil yetkisini içerdiğini söylemek mümkün değildir. Bilindiği gibi vekâlet bir sözleşmedir ve maddi fiilleri (hizmet, iş gibi) veya hukuki işlemlerin yapılmasını konu edinir. Hâlbuki temsil yetkisi tek taraflıdır ve bir kimse adına veya hesabına hukuki işlemler yapılması ile ilgilidir. Bu yüzden vekâlet geneldir, adeta boşluk dolduran bir müessesedir ve niteliklerine uygun düştüğü ölçüde kanunda düzenlenmemiş olan işgörmeye sözleşmelerine de uygulanır (YBK m. 502/2). Dolayısıyla hem BK'nın hem de YBK'nın temsilin özel türlerini oluşturan bağı tacir yardımcıları ticari mümessil ve ticari vekili vekâlet ilişkilerinden sonra düzenlemesi yerindedir.

Pazarlama sözleşmesine uygulanacak hüküm bulunmayan hâllerde, kanun ve hizmet sözleşmesi genel hükümlerinin (YBK m. 393-447) uygulanması kabul edilmiştir (YBK m. 449/2). Gerçekten, sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının temsil yetkisine sahip olması, vekâlet sözleşmesi hükümleri çerçevesinde yetkilendirilebilmesi ihtimalinin varlığı karşısında, uygulanacak hükümlerin hizmet sözleşmesi ile sınırlandırılması doğru ve yeterli olmayacaktır. Hal ve şartlara göre sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacıya hizmet sözleşmesinden başka vekâlet sözleşmesi hükümlerinin de uygulanması ihtiyacı doğabilecektir.

¹¹ Aksi yönde bkz. KARAHAN, Sami, Ticari İşletme Hukuku, Konya 2011, s. 313.

¹² Müvekkil, vekile hukuki işlem yapma yetkisi vermişse doğal olarak vekilin temsil yetkisine de sahip olması gerekir. Bkz. TANDOĞAN, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, s. 394.

4. Pazarlama Sözleşmesinin Unsurları

Pazarlama sözleşmesinin unsurları esas olarak YBK m. 448 hükmü çerçevesinde belirlenebilecektir. Anılan hükme göre pazarlama sözleşmesi, “pazarlamacının sürekli olarak, bir ticari işletme sahibi işveren hesabına ve işletmesinin dışında, her türlü işlemin yapılmasına aracılık etmeyi veya yazılı anlaşma varsa, bu anlaşmada belirtilen işlemleri yapmayı, işletme sahibi işverenin de buna karşılık ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir”.

Pazarlama sözleşmesinin unsurlarını YBK m. 448-460 hükümlerinden hareketle şu şekilde tespit edebiliriz:

a) Tacire Bağlılık

Pazarlamacı tacirin bağlı yardımcılardan biridir. Bağlılıktan maksat pazarlamacının, tacirin gözetimi ve denetimi altında onun talimatlarına uygun olarak faaliyet göstermesidir¹³. Dolayısıyla pazarlamacının çalışma politikasını, şartlarını mesaisini tacirden bağımsız olarak belirleyebilmesi mümkün değildir. Bağımlılık, hizmet sözleşmesini, diğer iş görme sözleşmelerinden ayırt etmeye yarayan temel unsurdur¹⁴.

Pazarlamacının, işletmenin merkez veya şubeleri dışındaki coğrafyada yetkilendirilmesi tacire bağlılık esasını değiştirmez. Pazarlamacı, işletme dışındaki yerlerde aracılık ederken veya sözleşme yapma yetkisini kullanırken kural olarak tacirin talimatları dışına çıkamaz (YBK m. 450). Yine pazarlamacının, aynı zamanda başka tacirler hesabına çalışması ihtimalini de bu doğrultuda değerlendirmek gerekir. Pazarlamacı, sözleşmede tanımlanan iş veya işlemleri, tacirin talimatları doğrultusunda yerine getirecektir. Aksi kararlaştırılmadıkça pazarlamacı, başka tacirler hesabına iş veya işlemler yapamaz. Tacirin izni ve talimatlarına uyma yükümlülüğünü engellemek şartıyla pazarlamacı, diğer kimseler hesabına çalışabilecektir (YBK m. 457/1).

b) Süreklilik

Pazarlamacı, sürekli olarak, tacir adına aracılık etmeyi veya belirli işlemleri yapmayı üstlenir. Sadece belirli veya sınırlı sayıdaki iş ya da işlemleri yapmak üzere yetkilendirilen kişi pazarlamacı olamaz. Bu kimseler, taraflar arasındaki ilişkinin niteliğine göre ya tellal [simsar, (YBK m. 520-525)], vekil

¹³ Hizmet sözleşmesinin bağımlılık unsuru hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. MOLLAMAHMUTOĞLU, Hamdi, İş Hukuku, Ankara 2008, s. 262 vd.

¹⁴ AKKURT, Sinan Sami, “Türk Özel Hukukunda İş Sözleşmesi ile Eser Sözleşmesinden Kaynaklanan Başlıca Yükümlülükler ve Anılan Sözleşmelerin Ayırt Edilmesi” Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 10, S:2, 2008, s. 18, 19 ve dipnotlarda zikredilen diğer yazarlar.

(YBK m. 502-514) veya komisyoncu (YBK m. 532-546) olarak nitelendirilecektir.

Süreklilik unsuru açısından sözleşmenin, belirli süreli veya belirsiz ya da kısmi süreli (YBK m. 393/2) olması arasında fark yoktur. Ayrıca süreklilik niyetiyle başlanan ilişkinin, sonradan pazarlama sözleşmesinin feshine ilişkin ilkelere göre sona erdirilebilmesi mümkündür.

c) Ticari İşletmenin Merkez Veya Şubesi Dışındaki Yerlerde Faaliyet Göstermesi

Pazarlamacının bağlı tacir yardımcıları içindeki rolü, ticari işletmenin merkez veya şubesi dışındaki yerlerde faaliyet göstermek üzere yetkilendirilmesidir. Bu açıdan pazarlamacı, seyyar tüccar memurunun rolünü, aracılık ve sözleşme yapma faaliyetleri çerçevesinde ikame eden bir yardımcıdır.

Pazarlamacı, işletmenin satış ve sürüm faaliyetlerini, tacirin verdiği yetki doğrultusunda, farklı coğrafi alanlarda veya müşteri çevrelerinde yürüten yardımcıdır. İşletmenin merkez veya şubesinde tacir adına iş veya işlem yapan kimseler pazarlamacı olarak nitelendirilemez.

d) Tacir Adına Aracılık Edilmesi Veya Sözleşme Yapılması

YBK, pazarlamacının iki türünü kabul etmiştir: Aracı pazarlamacı ve sözleşme yapma yetkisine sahip olan pazarlamacı. Kanun kural olarak pazarlamacının aracılık etmesini esas almıştır. Aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça pazarlamacı, sadece işlemlere aracılık etmeye yetkilidir.

Taraflar, yazılı olarak kararlaştırmak şartıyla pazarlamacıya temsil yetkisi de verebilir. Temsil veya işlem yetkisi, tacir adına yapılan işlerin icrası ve sonuçlandırılması için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri kapsar (YBK m. 452)¹⁵.

e) Ücret

Süreklilik arz eden aracılık veya sözleşme yapma faaliyetlerinin ücret karşılığında icra edilmesi şarttır. Ücret, pazarlamacının performansından¹⁶ bağımsız olarak düzenli ve sabit bir miktar olarak kararlaştırılabilir. Ayrıca tarafların, ücret olarak, pazarlamacının performansını dikkate alacak şekilde,

¹⁵ Bkz. BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 77.

¹⁶ Performans değerlendirme sistemi hakkında bkz. AKI, Erol; DEMİRBİLEK, Tunç, "Performans Değerlendirme Sistemi ve Performans Düşüklüğü Nedeniyle İş Sözleşmesinin Feshi", Prof. Dr. Ali GÜZEL'e Armağan, C. I, İstanbul 2010, s. 5-23.

sabit bir miktarla birlikte komisyon veya sadece komisyon takdir etmelerinin önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır (YBK m. 454, 455)¹⁷.

V) Atanması

Pazarlamacı, işletmeyi kendi adına işleten tacir tarafından atanır. Aynı zamanda işletmenin “konusuna”¹⁸ giren hemen her türlü işlemi tacir adına yapabilen ticari mümessilin de pazarlamacı atayabilmesini kabul etmek gerekir. Ticari mümessil bu anlamda, işletmenin dışındaki yerlerde aracılık etmek veya işlemler yapmak üzere hem aracı pazarlamacı hem de sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı yetkilendirebilecektir.

Kanunda aracı pazarlamacının ve sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının atanma şekline ilişkin açık bir hüküm yoktur. Kanun aracı pazarlamacıyı esas kabul etmiş, pazarlamacının tacir adına sözleşme yapılabilmesi için “yazılı anlaşma” şartını aramıştır (YBK m. 452/1). Bu yüzden ilk bakışta aracı pazarlamacının atanmasında şekil şartı aranmayacağı, sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının ise yazılı şekilde atanması gerektiği söylenebilir. Ne var ki Kanunun, pazarlama sözleşmesinde bulunması gereken unsurlara işaret eden YBK m. 449 hükmü dikkate alındığında pazarlamacılık faaliyetlerinin iki türünü de (aracılık ve sözleşme yapma yetkisi) konu edinen pazarlama sözleşmesinin yazılı şekilde yapılmasının zorunluluk arz ettiği sonucuna ulaşılabilecektir¹⁹. Ayrıca Kanunun, “yazılı anlaşma varsa” (YBK m. 448), “aksine yazılı anlaşma olmadıkça” (YBK m. 452/1) ifadelerinden aksini düşünmek mümkün görünmemektedir. Ancak “tanım” ve “yetki” başlığı altında zikredilen “yazılı anlaşma” ibareleri “yazılı yetki” olarak kabul edilmelidir. Zira temsil, tek taraflı bir yetkidir, maddi fiilleri de kapsayan vekâletten farklı olarak

¹⁷ Bkz. BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 78.

¹⁸ Ticari mümessil, kanundaki istisnalar (YBK m. 548/2, 549) dışında, tıpkı tacirin kendisi gibi işletmenin konusuna giren her türlü işlemi yapmaya yetkilidir. Örneğin avukat sıfatını taşımasa bile ticari mümessil, tacir adına dava açabileceği gibi açılmış davalarda tacir adına savunma yapabilir. Bu doğrultuda sulh, tahkim, davadan feragat gibi işlemleri de tacir adına yapmaya yetkili olduğundan kuşku duyulmaz.

BK m. 450/1’de olduğu gibi YBK m. 548/1’de ticari mümessilin (ticari temsilci), işletme sahibi adına işletmenin amacına (gayesine) giren her türlü işlemleri yapmaya yetkili saymıştır. İşletmenin nihai amacının kar elde etmek olduğu düşünülürse, ticari mümessilin her şeyi yapabilme yetkisine sahip olduğu sonucunu kabul etmek gerekir ki bu sonucun isabetli olmayacağı açıktır. Ticari mümessil yetkilerini “işletme konusu” ile sınırlı olarak kullanabilmelidir. Ayrıca bkz. KARAHAN, Ticari İşletme Hukuku, s. 302, 303.

¹⁹ Aksi düşünce için bkz. BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 78.

anlaşmaya ihtiyaç yoktur²⁰. Bu yüzden pazarlamacının sözleşme yapma yetkisinden söz edebilmek için tacirin yazılı yetki belgesi vermesi gerekir.

Temsil yetkisi, pazarlama sözleşmesi ile birlikte verilebileceği gibi sonradan da verilebilir. Öyleyse aracı pazarlamacıya sonradan yazılı yetki ile sözleşme yapma yetkisi verilebilecektir.

VI) Temsil Yetkisinin Kapsamı

1. Aracı Pazarlamacının Yetkisinin Kapsamı

Kural olarak pazarlamacı, işletmenin merkez veya şubesi dışında satış veya sürüm faaliyetleri için aracılık etmeye yetkilidir (YBK m. 452/1). Temsil yetkisi bulunmadığı için aracı pazarlamacının aracılık ettiği faaliyetlerle ilgili hukuki işlemleri sonuçlandırma, tacir adına yapma yetkisi yoktur.

Aracı pazarlamacı, ulaştığı işletme dışındaki potansiyel müşterileri tacir ile buluşturacak, uzlaştırmaya gayret edecek, buluşmanın sözleşme ile sonuçlanması için çaba sarf edecektir. Tacir, pazarlamacının bulduğu müşteri ile sözleşme yapıp yapmamakta serbesttir. Müşteri ile tacirin buluşmasının sözleşme ile sonuçlanıp sonuçlanmayacağı pazarlamacının sorumluluğunda değildir. Pazarlamacının sorumluluğu, tacirin talimatları doğrultusunda işletme dışındaki müşterileri ziyaret etmek, satış ve sürüm faaliyetleri hakkında bilgilendirmek, bu kimseleri tacir ile bir araya getirip uzlaşmaları için çaba göstermekten ibarettir. Sözleşmenin tacire veya müşteriye ilişkin sebeplerle kurulamamış olması pazarlamacının ücret hakkını etkilemez. Pazarlamacı, düzenli olarak işletme dışındaki müşterileri ziyaret etmek ve tacir ile buluşturup sözleşme yapmalarını temin etmek için gayret göstermekle yükümlüğünü yerine getirmiş olur.

Pazarlamacı, kural olarak, sözleşme kurulduktan sonra tacirin veya müşterinin borca aykırı davranışlarından sorumlu tutulamaz. Kanun açıkça pazarlamacının, bulduğu müşterilerin sözleşmeye aykırı davranışlarından sorumluluğunu veya alacağın tahsili için yapılacak masrafları kısmen ya da tamamen karşılamasını öngören anlaşmaları hükümsüz saymıştır (YBK m. 451/1). Fakat sigortacılık alanındaki aracılık faaliyetleri için istisnai bir hüküm kabul edilmiştir. Buna göre yazılı olarak kararlaştırılmak kaydıyla, sigorta sözleşmelerine aracılık eden pazarlamacının, prim borcunun tamamen veya kısmen ödenmemesi sebebiyle primin tahsili için yapılan dava veya takip masraflarının en fazla yarısına katlanmasını konu edinen şartlar geçerlidir.

²⁰ Ayrıca bkz. CİHAN, Hulki, "Temsil İlişkisinde Yetkilendirmenin Yürürlükteki BK ve 6098 s. Yeni BK'ya Göre Karşılaştırmalı İncelenmesi", İstanbul Barosu Dergisi, C: 85, S: 3, Y: 2011, s. 86-90.

2. Sözleşme Yapma Yetkisine Sahip Pazarlamacının Yetkisinin Kapsamı

Sözleşme akdetmeye yetkili kılınan pazarlamacı, işletme dışında ziyaret ettiği müşterilerle tacir adına satış ve sürüm faaliyetleriyle ilgili hukuki işlemler yapabilecektir. Sözleşme akdetmeye yetkili kılınan pazarlamacı, bu işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri yapabilecektir: “Pazarlamacı, işlem yapmaya yetkili kılınmışsa yetkisi, bu işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri kapsar” (YBK m. 452/2). Ancak pazarlamacının, tacir adına yaptığı sözleşmelerin borçlusunu olan müşterilerinden tahsilât yapması ve borcun ödeme günlerini değiştirmesi özel yetki şartına bağlanmıştır (YBK m. 452/2).

Pazarlamacı, “olağan hukuki işlem ve fiil” kapsamında öncelikle yaptığı sözleşmelerle ilgili her türlü ihbar, ihtar ve protesto gibi işlemleri tacir adına yapmaya veya kabule yetkilidir. İşletmenin merkezi veya şubesi dışında satış ya da sürüm işlemleri için yetkili kılınan pazarlamacının sözleşmenin ifa aşaması ve ifa edilmemesinin sonuçları ile ilgili olağan sayılabilecek hukuki işlemleri yapabilecektir. Şu halde pazarlamacının, edimin taşınması, teslimi, muhafaza edilmesi gibi işlem ve fiiller dâhil müşterinin temerrüdü halinde, temerrüde ilişkin bütün işlemleri yapabilmesi gerekir.

YBK m. 452/2, pazarlamacının, tacir adına, özel yetkiye bağlı “tahsilât” ve “ödeme günlerinin değiştirilmesi” imkânları dışında, “işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri” yapabilmesi anlayışını benimsemiştir. Bu durumda “işlerin icrası için gerekli olağan işlem ve fiiller” kriteri önem taşımaktadır. Bu ilkeye göre pazarlamacı, genel olarak, özel yetkiye bağlı işlemler ve olağanüstü işlemler dışındaki bütün işlem ve fiillerde yetkili görülecektir. Öyleyse “olağan işlem ve fiiller” ibaresinin çerçevesini çizmek bakımından pazarlamacının sözleşme yapma yetkisinin konusu ve kapsamı belirleyici olacaktır.

Sözleşme konusu edimin ifası amacına hizmet edecek ve tarafları, sözleşme ile ulaşmak istedikleri hedefe götürecek bütün işlemleri “olağan işlem” olarak kabul etmek mümkündür. Buna karşılık ifa amacı dışında kalan ve sözleşmenin sona erdirilmesi ile sonuçlanacak işlemler olağanüstü işlem olmalıdır. Sözleşmenin feshi, sözleşmeden dönme ve ibra²¹ gibi halleri olağanüstü işlem olarak nitelendirebiliriz. Bilindiği gibi alacaklı, sözleşme konusu edimi haklı bir sebep olmaksızın kabul etmekten kaçınırsa temerrüde

²¹ İbra, tarafların anlaşarak aralarındaki borcu kısmen veya tamamen sona erdirmeleridir. Borcu doğuran işlem kanunen veya taraflarca şekle bağlanmış olsa bile ibra şekle bağlı değildir (YBK m.132). Ayrıntılı bilgi için bkz. EREN, Fikret, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, İstanbul 2008, s. 1221 vd.

düşmüş olur: “Yapma veya verme edimi gereği gibi kendisine önerilen alacaklı, haklı bir sebep olmaksızın onu kabulden veya borçlunun borcunu ifa edebilmesi için kendisi tarafından yapılması gereken hazırlık fiillerini yapmaktan kaçınırsa, temerrüde düşmüş olur” (YBK m. 106/1). Buna göre pazarlamacı, hasar ve giderleri alacaklıya ait olmak üzere, teslim edeceği edimi tevdi ederek borcundan kurtulabilir. Pek tabii tevdi yerini ifa mahallindeki hâkim belirleyeceğinden pazarlamacı tevdi ile bağlantılı bütün işlemleri sonuçlandırabilecektir. Özellikle ticari mallar bakımından pazarlamacı, hâkim kararı olmadan da edimi bir ardiyeye tevdi edilebilecektir (YBK m. 107).

Niteliği veya işin özelliği edimin tevdi edilmesine uygun değilse (teslim edilecek şeyin bozulabilir olması; bakımının, korunmasının, tevdi edilmesinin önemli miktarda masrafa yol açması) pazarlamacı, alacaklıya ihtarda bulduktan sonra hâkimin izni ve açık artırma yoluyla edimi sattırıp bedelini tevdi edebilir (YBK m. 108/1). İşte ticari satımlarda pazarlamacı alıcının temerrüde düşmesi halinde tevdi yoluna gitmeksizin doğrudan malın satışına izin verilmesini mahkemeden isteyebilir. Satışın açık artırma yoluyla veya bu işle yetkilendirilen bir kişi aracılığıyla yapılmasına mahkeme karar verecektir. Pazarlamacı isterse satış için yetkilendirilen kişi, satışa çıkarılacak malın niteliklerini bir uzmana tespit ettirir. Satış giderleri satış bedelinden çıkarıldıktan sonra artan para, takas hakkı saklı kalmak şartıyla, pazarlamacının tarafından alıcı adına bir bankaya ve banka bulunmadığı takdirde notere bırakılabilir (YTK m. 23/1.c). Nihayet YBK m. 108/2’den doğan yetki sebebiyle teslim edilecek şey, borsada kayıtlı, piyasa fiyatı belli veya yapılacak gidere oranla değeri az ise satışın açık artırma yoluyla yapılması zorunlu değildir. Hâkim, önceden ihtarda bulunma koşulunu aramaksızın satışa izin verebilir.

Müşterilerden tahsilât (zahlungen), özel yetki şartına bağlandığından pazarlamacı, para alacaklarının tahsilinde yetkili değildir. Özel yetki dendiğine göre pazarlamacının yazılı anlaşma veya ayrıca sonradan yazılı şekilde tahsilât için yetkilendirilmesi gerekir. Tahsilât, para borçlarının alacaklıya ifasıdır. Dolayısıyla “işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiiller” yetki kapsamına girdiğinden, para borcu dışındaki edimler için pazarlamacının edimi kabul etmeye yetkili sayılmasında tereddüt etmemek gerekir. Zira kanun koyucu, para borcu dışındaki verme (teslim) borçlarını özel yetki şartına bağlamak istese idi pekâlâ para borçlarını da kapsamına alan “edim” ifadesini kullanabilirdi.

Pazarlamacı, tahsilât yetkisine sahip ise sözleşme konusu para borcunun ödenmemesi durumunda tacir adına dava ve takip yoluna başvurabilmelidir. Gerçekten, “işletmenin amacına giren her türlü işlemleri yapmaya yetkili” (YBK m. 548/1) sayılan ticari temsilci, YBK m. 548/2 ve 549, avukat sıfatını taşıyorsa bile ticari işletmenin konusuna giren işlerde taciri mahkemelerde temsil edebilir.

Şüphesiz, işletmenin konusuna giren olağan – olağanüstü işlemleri yapmaya muktedir ticari temsilciye göre işletmenin merkezinin veya şubesinin dışında işlemler yapmak üzere atanan pazarlamacı sınırlı bir yetkiye sahiptir. Ancak kanun koyucu pazarlamacıyı, “işlerin icrası için gereken bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri” yapmakla yetkilendirdiğinden, para borcunun tahsili için gerektiğinde dava ve takibe ilişkin usul işlemleri yapabilmesi kabul edilmelidir. Şu halde dava açmak ve açılan davalarda taciri savunmak gibi usul işlemleri dâhil, pazarlamacının tacir adına yetkilendirildiği işlemlerin ifa ile sonuçlanması amacıyla hizmet edebilecek işlem ve fiilleri yapabileceği söylenebilir. Fakat pazarlamacının, sonuçları itibarı ile olağanüstü işlem kapsamına girecek, sulh, feragat, tahkim gibi işlemlerde yetkisi bulunmayacaktır.

Tahsil yetkisi, pazarlamacıya borcu sona erdirecek tasarruflarda bulunma yetkisi vermez. Bu anlamda pazarlamacı, müşteriye ibra edemez. Fakat pazarlamacı, tahsil dışında, *ayrıca yetkilendirilmişse* para borcu ile aynı kapsamda değerlendirilebilecek veya sözkonusu borç yerine (ikame) farklı edimleri kabul edebilir. Yenileme (tecdit)²² ve takas²³ bu doğrultuda değerlendirilebilecektir.

Tahsil ve ödeme günlerini değiştirme yetkisine sahip pazarlamacı, tahsil işlemini güçlendiren veya kapsamını genişleten tasarruflarda bulunabilecektir. Pazarlamacı, mevcut para borcu için kambiyo senedi, yeni bir alacak senedi veya şahsi yahut aynı teminat (rehin, kefalet gibi) kabul edebilir.

Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının, müşterilerin ödememelerinden veya diğer yükümlülüklerini ifa etmemelerinden sorumlu olacağına ya da alacağın tahsili için yapılacak masrafları tamamen veya kısmen karşılayacağına ilişkin şartlar hükümsüzdür. Buna karşılık kendi müşteri çevresiyle işlem yapan ve ayrıca ek komisyon hakkına sahip pazarlamacının, yazılı olarak kararlaştırmak kaydıyla, müşterilerinin borçlarını ifa etmemesi

²² Yenileme, tarafların, açıkça kararlaştırmak şartı ile aralarındaki mevcut borcu sona erdirerek yeni bir borç meydana getirmeleridir. Özellikle mevcut borç için kambiyo taahhüdünde bulunulması veya yeni bir alacak senedi ya da yeni bir kefalet senedi düzenlenmesi, tarafların açık yenileme iradeleri olmadıkça yenileme sayılmaz (YBK m. 133). Ayrıntılı bilgi için bkz. EREN, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, s. 1214 vd; KILIÇOĞLU, Ahmet M., Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Ankara 2007, s. 623 vd.

²³ Takas, karşılıklı ve muaccel olmuş aynı cinsten (para veya özdeş diğer edimler) alacakların azı tutarında çoğundan düşülerek borcun, bu miktar kadar sona erdirilmesidir. Alacaklardan biri çekişmeli olsa bile takas ileri sürülebilir. Zamanaşımına uğramış bir alacağın takası, ancak takas edilebileceği anda henüz zamanaşımına uğramamış olması koşuluyla ileri sürülebilir (YBK m. 139). Ayrıntılı bilgi için bkz. EREN, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, s. 1225 vd; KILIÇOĞLU, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, s. 633 vd.

durumunda, işverenin her bir işlemde uğrayacağı zararın azami dörtte birini karşılamayı üstlenmesi mümkündür (YBK m. 451/1, 2)²⁴.

VII) Temsil Yetkisinin Sınırlandırılması

Kanun, kural olarak pazarlamacının işletme merkezi veya dışındaki yerlerde tacir adına aracılık faaliyetlerini yürütmesini esas almıştır. Tacir, aracılık faaliyetleri dışında pazarlamacıya temsil yetkisi verecekse yazılı yetkiye [anlaşmaya (YBK m. 452/1)] ihtiyaç vardır. Temsil yetkisi, atanma sürecinde verilebileceği gibi sonradan da verilebilir.

Pazarlamacı, ticari işletmenin merkez veya şubesi dışında tacir adına ya aracılık edecek ya da sözleşmeler akdedecektir. Sözleşme için yetkilendirilen pazarlamacı, sözleşmelerin icrasına yönelik bütün olağan hukuki işlem ve fiilleri yapabilecektir. Aracı ve sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının yetkileri istenildiği gibi kısıtlanabilir. Herhangi bir sicile tescil veya ilan şartı yoktur. Ancak her iki tür pazarlamacı, işletme dışında faaliyet gösterdiği için yetkiyi kısıtlayan işlemlerin yazılı olması şarttır. Buna göre pazarlamacının yetkilerinin kısıtlanmasına ilişkin esasları şu şekilde sıralayabiliriz:

a. Her iki tür pazarlamacının işletme merkezi veya şubesi dışında tacir adına aracılık edeceği veya sözleşme yapacağı coğrafi alan tespit edilebilir. Aracı pazarlamacı ve sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı bu alan dışında faaliyet gösteremeyecektir.

b. Her iki tür pazarlamacının faaliyetlerini yürütebileceği müşteri çevresi kısıtlanabilir. Örneğin pazarlamacının yetkisi, bir şehirdeki havalimanı veya üniversite, fakülte ya da yüksekokullarda okuyan öğrencilere hasredilebilecektir.

c. Pazarlamacıya sözleşme yapma yetkisi verilmişse sözleşmenin esaslı unsurları (fiyat, vade farkı, edimin türü, niteliği gibi) veya ikinci derecedeki unsurlarının (taksit, ifa yeri, ifa masrafları, sigorta gibi) çerçevesi tacir tarafından tespit edilebilir.

d. Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının tahsil yetkisi kısıtlanabilir veya kaldırılabilir.

e. Pazarlamacının ifa zamanını belirleme, değiştirme veya ek süre tanıma yetkisi kaldırılabilir.

²⁴ Ticari mümessil, ticari vekil ve seyyar tüccar memurunun temsil yetkisinin kapsamı için bkz. İNCEOĞLU, M. Murat, Borçlar Hukukunda Doğrudan Temsil, İstanbul 2009, s. 170-198.

VIII) Temsil Yetkisinin Aşılması

Pazarlamacının yetkisini aşarak yaptığı hukuki işlemlerin akıbeti, YBK'nın yetkisiz temsil ve vekâlete ilişkin hükümlerine göre belirlenecektir. Öncelikle pazarlamacının, yetkisinin sona ermiş olduğunu bilmeden yapmış olduğu hukuki işlemler, taciri veya haleflerini bağlayacaktır. Fakat üçüncü kişilerin, yetkinin sona ermiş olduğunu bildikleri durumlarda, bu sonuç geçerli değildir (YBK m. 45; 514).

Pazarlamacının, yetkilerini aşarak müşterilerle yaptığı hukuki işlemler, yetkisiz işlemi onaması şartıyla taciri bağlar. Yetkisiz işleme taraf olan müşteri, tacirden, uygun bir süre içinde bu hukuki işlemi onayıp onamayacağını bildirmesini isteyebilir. Verilen süre içinde tacir, yetkisiz işleme icazet vermez ise müşteri, bu işlemle bağlı olmaktan kurtulur (YBK m. 46).

Tacir, yetkisiz işleme açık veya örtülü olarak icazet vermemişse müşteri, işlemin geçersiz olmasından doğan zararının giderilmesini pazarlamacıdan talep edebilecektir. Pazarlamacı, ancak işlemin yapıldığı sırada müşterinin, kendisinin yetkisiz olduğunu bildiğini veya bilmesi gerektiğini ispat ederek sorumluluktan kurtulabilir. Yetkisiz işlemi yapan pazarlamacının kusurlu olması ve hakkaniyetin gerektirmesi şartıyla aynen ifa dâhil müspet veya menfi zararların giderilmesi de istenebilir (YBK m. 46)²⁵.

IX) Hakları

1. Tekel (İnhisar) Hakkı

Tacir, pazarlamacıya belirli bir coğrafi alan veya müşteri çevresi tahsis etmişse, aksi kararlaştırılmadıkça, pazarlamacı sözkonusu coğrafi alan veya müşteri çevresinde tekel hakkına sahiptir²⁶. Şu halde pazarlamacıya belirli bir coğrafi alan veya müşteri çevresi tahsis edilse bile aksi yazılı şekilde kararlaştırılarak aynı faaliyet alanı için başkaca pazarlamacılar atanabilecektir.

Tekel hakkı bakımından pazarlamacının, aracı veya sözleşme yapma yetkisine sahip olması arasında fark yoktur. Tacir, aynı coğrafi alan veya müşteri çevresi için başka pazarlamacı yetkilendiremez. Kanun koyucu bu durumu şu şekilde ifade etmektedir: "Pazarlamacıya belirli bir pazarlama alanında veya belirli bir müşteri çevresinde faaliyette bulunma yetkisi verilmiş ve aksine yazılı anlaşma da yapılmamışsa işveren, başkalarına aynı alan veya

²⁵ Yetkisiz temsil ve sonuçları hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. EREN, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, s. 410-417; KILIÇOĞLU, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, s. 172-174; İNCEOĞLU, Borçlar Hukukunda Doğrudan Temsil, s. 355 vd.

²⁶ Tekel hakkı ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. TOPÇUOĞLU, İnhisar (Tekel) Kaydı içeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, s. 5-25.

çevrede faaliyette bulunma yetkisi veremez; ancak, kendisi üçüncü kişilerle işlem yapabilir” (YBK m. 453/1).

Tekel hakkı kapsamında tacir, aynı yer veya müşteri çevresi için iki ya da daha fazla sayıda pazarlamacı yetkilendirmek istiyorsa ya bu hakkını sözleşmede açıkça saklı tutmalı yahut sonradan yetkili pazarlamacının yazılı iznini almalıdır. Ancak Kanun, pazarlamacıya karşı tacirin elini güçlendirmiştir. Tacir, pazarlama sözleşmesinin faaliyet alanı veya müşteri çevresine ilişkin kaydını tek taraflı değiştirebilir (YBK m. 453/2). Bu hükmün, tacire tek taraflı olarak tekel hakkını bertaraf etme yetkisi vermeyeceği, sadece haklı gerekçelere binaen sözleşmenin pazarlama alanının (coğrafi bölge veya müşteri çevresi) daraltılması veya genişletilmesi gibi değişikliklere açık kapı bıraktığı düşüncesi savunulabilir²⁷. Her iki ihtimalin pazarlamacı açısından sonuçlarının aynı olduğu dikkate alınır, tazminat ödeme ve sözleşmenin feshine ilişkin sonuçlara katlanma yükümlülüğünü göze alan tacirin, pazarlama sözleşmesinin tekel hakkına ilişkin şartlarını doğrudan değiştirebilme hakkına sahip olduğunu kabul etmek gerekir.

Pazarlamacıya tekel hakkı tanınsa bile tacir, münhasır bölge kapsamındaki müşterilerle doğrudan ilişki kurabilecektir²⁸. Tacirin, münhasır bölgedeki müşterilerle doğrudan işlem yapması, tekel hakkına sahip pazarlamacıya karşı herhangi bir sorumluluğuna yol açmayacaktır.

2. Ücret Hakkı

A) Genel Olarak

Aracı veya sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı, aracılıkta bulunduğu ya da tacir adına yaptığı sözleşmeler dolayısıyla ücret isteme hakkına sahiptir. Bilindiği gibi işçinin ücret hakkı, uluslararası sözleşmeler ve özel hükümlerle korunmuştur²⁹. Örneğin aylık ücretin dörtte birinden fazlasının hacedilememesi, başkasına devredilememesi (İş K m. 35)³⁰, işçinin onayı olmaksızın takas edilememesi (YBK m. 144/3; BK m. 123/2)³¹, imtiyaz

²⁷ Bkz. KARAHAN, Ticari İşletme Hukuku, s. 314.

²⁸ Bkz. BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 78, 79.

²⁹ İşçinin ücret hakkı için bkz. TUNÇOMAĞ, Kenan; CENTEL, Tankut, İş Hukukunun Esasları, İstanbul 2008, s. 104 vd.

³⁰ RG, 10.06.2003, S. 4857.

³¹ Bkz. YAVUZ, Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, s. 471 vd; MOLLAMAHMUTOĞLU, İş Hukuku, s. 521 vd; TUNÇOMAĞ; CENTEL, İş Hukukunun Esasları, s. 124 vd; GÖKSEL, Merve, “Ücretin Haciz, Devir ve Temlik İşlemlerine Karşı Korunması”, Ali GÜNEREN’e Armağan, İstanbul 2010, s. 149 vd. DEYNEKLİ, Adnan, “Aciz Hali ve İflasın İşçi Alacaklarının Tahsiline Etkisi”, Ankara Barosu Dergisi, Y: 67, S: 2, 2009, s. 43, 44.

tanınması (İİK m. 206/4; m. 179/b; m. 289/3)³² gibi. Bu ilkeler pazarlamacı hakkında da geçerlidir.

Pazarlamacıya ödenecek ücret, sabit bir miktar olabileceği gibi bu miktarla birlikte ayrıca komisyondan da oluşabilir (YBK m. 454/1). Görüldüğü gibi pazarlamacıya işletme dışında yürüteceği satış ve sürüm faaliyetleriyle ilgili aracılık ya da sözleşme hacmi dikkate alınmaksızın sabit bir ücret ödenebilecektir. Bu ihtimalde kararlaştırılan ücret, başarı veya belirli sayıda ya da tutarda aracılık edilmesi yahut sözleşme yapılması şartına bağlı değildir. Şüphesiz bu durum pazarlamacının, işletme dışında satış ve sürüm faaliyetlerini olabildiğince artırma yönünde çaba sarf etme yükümlülüğünün bulunmadığı anlamına gelmez.

Pazarlamacıya ödenecek ücretin tamamen veya kısmen komisyondan oluşması da mümkündür. Pazarlamacının ücretinin sabit bir miktara ek olarak veya yalnızca komisyondan oluşması ihtimali, belirli şartlarda geçerlidir. Öncelikle pazarlamacının komisyon hakkına ilişkin anlaşmanın, yazılı yapılması şarttır. Ayrıca kararlaştırılan komisyonun, pazarlamacının ücret hakkını ikame edecek yeterli düzeyde; aracılık veya sözleşme yapma hususundaki faaliyetlerin uygun karşılığı olarak kabul edilebilecek miktara denk gelmesi gerekir. Aksi halde komisyon hakkına yönelik yazılı anlaşma geçerli değildir (YBK m. 454/2).

Tacir, ücret ödeme borcunu yerine getirmez veya temerrüde düşerse pazarlamacı, YBK m. 97 (BK m. 81) gereği aracılık ya da sözleşme yapma faaliyetlerini askıya alabilir. Pazarlamacı, İŞK m. 34'e kıyasen muaccel olan ücreti, mücbir sebep dışında ödeme gününden itibaren yirmi gün içinde ödenmemişse iş görme borcunu yerine getirmekten kaçınabilecektir³³.

b) Komisyon Hakkı

Komisyon hakkı, pazarlamacının aracılık ettiği veya yaptığı sözleşmelerin sayısına göre belirlenebileceği gibi aracılık edilen ya da kurulan sözleşmelerin para cinsinden karşılığına göre de tespit edilebilecektir. Komisyon hakkının belirlenmesinde esas alınacak aracılık faaliyetlerinin veya tacir adına yürütülen işlemlerin hesabını tutma yükümlülüğü sözleşmeyle pazarlamacıya yükletilmiş olabilir. Bu görev pazarlamacıya yükletilmemişse tacir, komisyon hakkının muaccel olduğu her dönem için komisyon hakkına tabi işlemleri içeren yazılı hesap vermekle yükümlüdür (YBK m. 404/4). Hesap konusunda tacir ile pazarlamacı arasında tereddüt doğarsa YBK m. 404/5 hükmüne kıyasen tacirin,

³² RG, 19.06.1932, S. 2128.

³³ Ayrıca bkz. ENGIN, Murat, "Yeni İş Kanunu Tasarısı ve İşçinin İş Görmekten Kaçınma Hakkı", Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 5, S:1, 2003, s. 78 vd.

pazarlamacıya veya onun yerine birlikte kararlaştırdıkları ya da hâkimin atadığı bilirkişiye bilgi vermesi, bilginin dayanağını oluşturan defter ve belgelerin incelenmesi imkânını tanıması şarttır.

Kanun, aracılık faaliyetlerini yürüten pazarlamacının ücret hakkının, sabit bir miktar dışında, komisyon olarak kararlaştırıldığı ihtimalde, bu hakkın doğumu için aracılık faaliyetlerinin sonucuna (sözleşme ile sonuçlanıp sonuçlanmaması) ilişkin herhangi bir açıklık getirmemiştir. Buna karşılık pazarlamacılık faaliyetlerinin sistematik olarak devamında düzenlendiği hizmet sözleşmesine ilişkin hükümlerde, belirli işler için aracılık edecek işçinin, aracılık faaliyetinin sonucuna göre hangi şartla ücrete hak kazanacağı şu şekilde tespit edilmiştir: “İşçiye belli işlerde aracılık yapması karşılığında işverence bir ücret ödeneceği kararlaştırılmışsa, aracılık yapılan işlemin üçüncü kişi ile geçerli olarak kurulmasıyla işçinin istem hakkı doğar” (YBK m. 404/1). Öyleyse komisyon hakkının hangi şartlarla kazanılacağı sözleşme ile belirlenmemişse, aracılık konusu işlemin tacir ve müşteri arasında geçerli olarak kurulması ile pazarlamacının komisyon hakkının doğacağı söylenebilir.

c) Tekel Hakkına Sahip Pazarlamacının Komisyon Hakkı

Pazarlamacı tekel hakkına sahip olsun veya olmasın, bizzat aracılıkta bulunduğu ya da tacir adına yaptığı işlemler için komisyon talep edebilecektir (YBK m. 455/2). Aracılık faaliyetleri veya sözleşme yapması için pazarlamacıya, belirli bir coğrafi alan veya müşteri çevresi tahsis edilmişse pazarlamacı kendi alanında yapılan fakat olumlu sonuçlanmasında herhangi bir rolü olmayan işlemler için de komisyona hak kazanır. Yukarıda bahsedildiği gibi pazarlamacıya münhasır alan tahsis edilmiş olması tacirin bu alandaki müşterilerle doğrudan işlem yapmasını engellemez. Fakat tacirin münhasır alandaki müşterilerle doğrudan yaptığı işlemler için pazarlamacı kendisine, kararlaştırılan ya da alışılmış olan komisyonun ödenmesini isteyebilecektir (YBK m. 455/1).

d) Ücret Veya Komisyon Hakkının Muaccel Olacağı Zaman

YBK pazarlamacının ücret veya komisyon hakkının ne zaman ödeneceğine işaret etmemiştir. Hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler çerçevesinde tacir ve pazarlamacının ücret veya komisyon hakkının ödenmesi gereken zamanı serbestçe kararlaştırabilecekleri aşikârdır. YBK m. 406/1, 2 hükmüne göre aksine âdet olmadıkça, işçiye ücreti her ayın sonunda ödenecektir. Ancak hizmet sözleşmesi ile daha kısa ödeme süreleri tespit edilebilecektir. Daha kısa bir ödeme süresi kararlaştırılmamışsa veya aksine âdet yoksa aracılık ücreti her ayın sonunda ödenir. Buna karşılık aracılık ücreti asıl ücrete ek olarak kararlaştırılmış ve işlemlerin yapılması altı aydan daha uzun bir

süre gerektirecekse, yazılı anlaşmayla ödeme daha ileri bir tarihe bırakılabilecektir.

Kısım kısım ifa edilecek borçlar ile sigorta sözleşmelerinde, yazılı olarak kararlaştırılmak kaydıyla, her bir kısma ilişkin ücret hakkının, bu kısma ilişkin borcun muaccel olmasıyla veya yerine getirilmesiyle doğması kabul edilebilecektir (YBK m. 404/2).

Pazarlamacının yaptığı işin değerinin komisyon hakkının muaccel olacağı zamanda henüz kesin olarak belirlenemediği hallerde komisyon, önce alışılmış olan en az değeri üzerinden, geri kalanı ise en geç işin yerine getirilmesinde ödenecektir (YBK m. 455/3).

e) Sözleşmenin İfa Edilmemesi Halinde Komisyon Hakkının Durumu

Aracılık faaliyeti sonucunda tacir ile müşteri arasında sözleşme kurulmuş veya yetki çerçevesinde tacir adına sözleşme akdedilmiş ise pazarlamacı komisyona hak kazanacaktır (YBK m. 404/1). Sözleşmenin sonradan tacir veya müşteri tarafından ifa edilmemesinin pazarlamacının komisyon hakkını etkileyip etkilemeyeceği sorunu tartışmaya açıktır. Elbette taraflar, pazarlama sözleşmesinde, sözleşmenin ifa edilmemesi durumunda komisyon hakkının akıbetini istedikleri gibi kararlaştırabilirler. Pazarlama sözleşmesinin bu duruma ilişkin bir açıklık içermemesi durumunda ifanın yerine getirilmemesinin haklı gerekçeye dayanıp dayanmadığı, ifayı kimin yerine getirmediği sorunları belirleyici olacaktır. YBK m. 404/3 hükmüne göre “İşçinin aracılığı suretiyle işveren ile üçüncü kişi arasında kurulan sözleşme, işveren tarafından kusuru olmaksızın ifa edilmezse veya üçüncü kişi borçlarını yerine getirmese, ücret istemine yönelik hak sona erer. Sadece kısmi ifa hâlinde, ücretten orantılı olarak indirim yapılır”.

Tacir, sözleşmenin konusu olan edimi haklı bir sebep bulunmaksızın ifa etmemişse pazarlamacının komisyon hakkı bu sonuçtan etkilenmeyecektir. Aynı şekilde müşteri sözleşmeyi tacirden kaynaklanan haklı sebeplerle yerine getirmemişse pazarlamacının komisyon hakkına zeval gelmeyecektir. Yine müşteriden kaynaklanan haklı sebeplerle sözleşme ifa edilmemiş ve tacir ifa davası açarak ifayı veya şartları çerçevesinde zararlarını tazmin ettirmişse komisyon hakkı varlığını muhafaza edecektir. Fakat taraflardan birinin edimi, kusursuz imkânsızlık sebebiyle ifa edilememişse, borç ilişkisi sona ereceğinden pazarlamacı komisyon hakkını yitirecektir.

Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının tacir adına yaptığı işlem imkânsızlık sebebiyle sonuçlandırılmamışsa komisyon hakkı zayi olacaktır. Aracı pazarlamacılıkta olduğu gibi tacir, haklı bir sebep olamamasına

rağmen edimi ifa etmemiş veya kusurlu davranışları ile edimin imkânsızlığına yol açmışsa pazarlamacıya komisyon ödemekle yükümlü tutulacaktır. Müşterinin edimi ifa etmekten kaçındığı hallerde ise pazarlamacı, işlemin sonuçlandırılabilmesi için gerekli olağan işlemleri yapmaya mezuun kabul edildiğinden (YBK m. 452/2), dava ve takip yaparak edimin ifasını temin ettiği ölçüde komisyon hakkını koruyacaktır.

f) Pazarlama Faaliyetinin İmkânsız Hale Gelmesinin Ücret Ve Komisyon Hakkına Etkisi

YBK m. 456 hükmünün başlığı “pazarlama faaliyetinin engellenmesi”dir. Madde içeriğinde ise pazarlama işlerinin yürütülmesinin imkânsız hale gelmesinden söz edilmektedir. Pazarlama faaliyetinin engellenmesi, imkânsızlıktan daha kapsamlıdır. Bu sebeple pazarlamacının kusuru olmaksızın pazarlama faaliyetini yürütmenin mümkün olmadığı bütün halleri YBK m. 456 hükmü çerçevesinde değerlendirmek gerekecektir. Örneğin tacirin münhasır bölgeye şube açması, acente tayin etmesi; münhasır müşteri çevresinin “kapatma” veya “taşınma” gibi fiili ya da hukuki sebeplerle dağılması yahut yok olması gibi.

Kanun, ücret ve komisyon hakkı peşin ödenen fakat pazarlama işlerini kusuru olmaksızın yürütme imkânı bulamayan pazarlamacıya önemli bir yükümlülük getirmiştir. Ücretinin tamamı ödenen pazarlamacı, işverenin istemi üzerine, kendisinin yapabileceği ve kendisinden beklenebilecek işleri onun işletmesinde yapmakla yükümlüdür (YBK m. 456/2). Pazarlamacının teklif edilen işi yapma yükümlülüğü, peşin ödenen ücret ve komisyon hakkına karşılık gelecek makul bir süre ile sınırlandırılmalıdır. Bundan başka pazarlamacıya teklif edilen iş, “yapabileceği ve kendisinden beklenebilecek işler” olmalıdır³⁴. Aksi halde pazarlamacı, haklı sebeplerle fesih şartları çerçevesinde (YBK m. 435, 437), pazarlama (hizmet) sözleşmesini sona erdirebilecektir.

Sözleşme ile aksi kararlaştırılmadığı sürece pazarlama işlerinin (aracılık edilmesi veya sözleşme yapma yetkisi) yürütülmesinin, pazarlamacının kusuru olmaksızın imkânsız hâle gelmesi ihtimalinde ücret ve komisyon hakkı zayi olacağından haklı sebeplerle sözleşme feshedilebilecektir. Buna karşılık pazarlama faaliyetinin imkânsızlığı hâlinde bile sözleşme veya kanun gereği pazarlamacıya ücret ödenmesi gerekirse ücret, sabit ücrete ve komisyon kaybı

³⁴ Hizmet sözleşmesine ilişkin örnekler, Yargıtay kararları ve değerlendirmeler için bkz. UŞAN, M. Fatih, “4857 Sayılı İş Yasasının 22. Maddesi Çerçevesinde Değişiklik Feshi, Çalışma Şartlarında Esaslı Değişiklik ve Uygulama Sorunları”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 9, Özel Sayı, 2007, s. 233-237; WEBER, Ralph; ERBAŞ, C. Gökhan, “Türk Hukukunda Değişiklik Feshi”, Prof. Dr. Ali GÜZEL’e Armağan, C. I, İstanbul 2010, s. 829-836.

sebebiyle ödenebilecek uygun tazminata göre belirlenecektir³⁵. Ancak komisyon, ücretin beşte birinden az ise, komisyon kaybı sebebiyle tazminat ödenmeyeceği yazılı olarak kararlaştırılabilir (YBK m. 456/1).

3. Masrafları İsteme Hakkı

Ticari işletmenin merkez veya şubesi dışındaki yerlerde satış ve sürüm faaliyetleri için aracılık eden veya bizzat tacir adına sözleşme yapan pazarlamacı, bütün masrafını tacirden isteyebilecektir. Bu anlamda tacir, pazarlamacının seyahat harcamaları başta olmak üzere, konaklama, yeme içme, iletişim gibi harcamalarına katlanmakla yükümlüdür. Pazarlamacının masrafları isteme hakkı YBK m. 457/2'de emredici hüküm olarak düzenlenmiştir. Nasıl formüle edilirse edilsin, Kanun açıkça masrafları isteme hakkını bertaraf edecek çözümleri yasaklamıştır.

YBK m. 457/1 hükmünden anlaşıldığına göre pazarlamacı, birlikte çalıştığı tacir dışında, tacir sıfatını taşıması şart olmayan başkaca işverenler hesabına da aracılık faaliyetleri veya sözleşmeler yapabilecektir. Pazarlamacının, aynı zamanda birden fazla işveren hesabına faaliyette bulunduğu durumlarda taraflar, masrafların nasıl ödeneceğini serbestçe kararlaştırabilirler. Sözleşme ile aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, her işveren, pazarlamacının harcamalarına eşit şekilde katılmakla yükümlüdür (YBK m. 457).

YBK m. 416/2'de sözleşmeden doğan borçlarını yerine getirmek için düzenli olarak masraf yapan işçiye, en az ayda bir olmak üzere belirli aralıklarla uygun bir avans ödenmesi kararlaştırılmıştır. Şüphesiz tarafların pazarlama sözleşmesinde pazarlamacıya yaptığı masraflar için avans ödeme imkânını kabul etmeleri mümkündür. Fakat sözleşme ile tacire masraflar karşılığında avans ödeme yükümlülüğü öngörülmemişse pazarlamacı avans talep edememelidir.

Pazarlamacının masraflarının ne zaman ödeneceği YBK m. 457'de düzenlenmemiştir. YBK m. 416/1 hükmüne kıyasen masrafların pazarlamacıya, daha kısa bir süre kararlaştırılmamışsa veya yerel âdet yoksa her defasında ücretle birlikte ödenmesi gerektiği söylenebilir.

³⁵ Hizmet sözleşmesinde işverenin temerrüdü ve sonuçlarına ilişkin bkz. ÖZDEMİR, Erdem, "Borçlar Kanunu'nun 325. Maddesine İlişkin Yargıtay Kararlarının Değerlendirilmesi", Ali GÜNEREN'e Armağan, İstanbul 2010, s. 73 vd; SÜZEK, Sarper, "İş Akdinin Askıya Alınması ve Ücretsiz İzinler", Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 9, Özel Sayı, 2007, s. 124, 125.

4. Hapis Hakkı

YBK, bağımsız tacir yardımcılarında acenteye (YTK m. 119), komisyoncuya (YBK m. 541) tanıdığı hapis hakkını pazarlamacıya da tanımıştır³⁶. Pazarlamacının hapis hakkı muaccel alacaklar ile sınırlandırılmamış, belirli şartlarda müaccel alacaklar için de hapis hakkı kullanılabilir. Pazarlamacı, pazarlama sözleşmesinden doğan bütün muaccel alacakları (ücret, komisyon veya masraf gibi) kendisine ödeninceye kadar, pazarlamacılık ilişkisi sebebiyle zilyetliğinde bulunan tacire ait taşınır eşya, kıymetli evrak ve tahsil yetkisi çerçevesinde uhdesinde bulundurduğu para üzerinde hapis hakkına sahiptir³⁷.

YBK m. 458/1 hükmü, MK m. 952'ye paralel olarak pazarlamacıya, tacirin aciz (ödeme güçsüzlüğü) halinde bulunması durumunda henüz vadesi gelmemiş alacakları hakkında hapis hakkını kullanma yetkisi vermiştir. Dolayısıyla pazarlamacı, müaccel alacaklarının güvence altına alınması için kendi zilyetliğinde bulunan tacirin taşınır, kıymetli evrakı ve tahsil yetkisi çerçevesinde teslim aldığı paralar üzerinde hapis hakkına sahiptir (YBK m. 458/1).

Bilindiği gibi nitelikleri itibarıyla paraya çevrilmeye elverişli olmayan taşınır üzerinde hapis hakkı kullanılmaz. Ayrıca alacaklının üstlendiği yükümlülüklerle, borçlunun teslim sırasında veya daha önce verdiği talimatla ya da kamu düzeniyle bağdaşmayan hallerde de hapis hakkı kullanılmaz (MK m. 951). Ne var ki bu kural, tacirin ödeme güçlüğüne düşmesi durumunda uygulanmayacaktır. Ödeme güçlüğü, taşınırın tesliminden sonra meydana gelmiş veya daha önce meydana gelmiş olmakla beraber bu durumu teslimden sonra öğrenen pazarlamacı; tacirin talimatları ile bağdaşmasa veya şeyi belli bir yönde kullanma yükümlülüğü bulunsu bile, hapis hakkını kullanabilecektir (MK m. 952/2).

YBK m. 458/2, hapis hakkına ilişkin temel ilkeleri tekrar ederek pazarlamacının borçlu tacire iade ile yükümlü olduğu ve paraya çevrilmesi mümkün olmayan belge ve fiyat tarifelerinin hapis hakkına konu olmayacağına işaret etmiştir. Tacire ait olan fakat pazarlamacının kullanımına tahsis edilen araç³⁸ ve taşıma belgeleri, fiyat tarifeleri ve müşteri bilgileri hapis hakkının

³⁶ Aynı sistematik içinde hizmet sözleşmesi ile işçi ve işverene de hapis hakkı tanınmıştır (YBK m. 443/3).

³⁷ Hapis hakkı imkânının, tacirin ödeme güçlüğüne düşmesi şartına bağlandığı hakkında bkz. AY-HAN, Rıza; ÖZDAMAR, Mehmet; ÇAĞLAR, Hayrettin, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununa Göre Ticari İşletme Hukuku Genel Esaslar, Ankara 2011, s. 299.

³⁸ Seyahatlerinde ve müşteri ziyaretlerinde kullanılmak üzere pazarlamacıya tahsis edilen otomobil veya ticari araçlar hapis hakkı kapsamındadır.

kapsamına girmez. Pazarlamacı, zilyetliğinde bulundurduğu araç ve taşıma belgelerini, fiyat tarifelerini, müşterilerle ilgili kayıtlar ile diğer belgeleri tacire iade etmekle yükümlüdür (YBK m. 458/2).

X) Yükümlülükleri

1. Talimatlara Uyma Yükümlülüğü

Aracı ve sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı, işletme dışında yürüteceği satış ve sürüm faaliyetlerini tacirin talimatlarına uygun olarak yürütecektir³⁹. Bu anlamda aracı pazarlamacı düzenli olarak müşterileri ziyaret edecek, ziyaret ve sonuçları ile ilgili bilgileri düzenli olarak tacire iletacaktır. Pazarlamacı, piyasadaki rekabet şartları, müşteri eğilimleri ve müşteri çevresini ilgilendiren önemli olaylar hakkında taciri zamanında bilgilendirecektir (YBK m. 450/1)⁴⁰.

Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı, tacirin öngördüğü fiyat ve diğer işlem koşullarına uymak zorundadır. Tacirin muvafakati alınmadan satış veya teslim koşulları, fiyat, vade gibi talimatlarda değişiklik yapılamaz. Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacı, satış ve sürüm faaliyetleri, rekabet koşulları, müşteri çevresini ilgilendiren önemli olaylar hakkında düzenli ve ayrıntılı olarak taciri bilgilendirmek, aldığı siparişleri geciktirmeksizin tacire ulaştırmakla yükümlüdür (YBK m. 450/2, 3).

³⁹ “İşçinin iş görme borcu, işverenin yönetim hakkı kapsamında vereceği talimatlarla somutlaştırılır. İşverenin yönetim hakkının karşıtını, işçinin işverenin talimatlarına uyma borcu teşkil eder. İşveren, talimat hakkına istinaden, iş sözleşmesinde ana hatlarıyla belirlenen iş görme ediminin, nerde, nasıl ve ne zaman yapılacağını düzenler. Günlük çalışma süresinin başlangıç ve bitiş saatlerini, ara dinlenmesinin nasıl uygulanacağını, işyerinde işin dağıtımına ilişkin ya da kullanılacak araç, gereç ve teknikler konusunda verilecek talimatlar bu türden talimatlar arasında kabul edilirler. İşverenin yönetim hakkı işyerinde düzenin sağlanmasına ve işçinin davranışlarına yönelik talimat vermeyi de kapsar. Buna karşılık, işverenin talimat hakkı, iş sözleşmesinin asli unsurlarını oluşturan, ücretin miktarı ve borçlanılan çalışma süresinin kapsamına ilişkin söz konusu olamaz. İşveren, tek taraşı olarak toplam çalışma süresini arttırmak veya ücrete etki edecek şekilde azaltmak yetkisine sahip değildir. İşverenin iş sözleşmesinin asli unsurlarını kapsayacak şekilde talimat vermesi, iş sözleşmesindeki edim ile karşı edim arasındaki dengenin bozulması halinde, iş güvencesine ilişkin hükümlerin dolanılması söz konusu olabilir. ... Keza, Medeni Kanunu'nun 2. maddesinde düzenlenen hakkın kötüye kullanılması yasağı gereği, işveren dürüstlük kuralına aykırı talimatlar da veremez. ... Buna göre, işveren talimat verirken eşit işlem borcuna riayet etmekle de yükümlüdür” (Y. 9. HD, 13.7.2009, E. 2008/39805; K. 2008/20726, Kazancı İçtihat Bilgi Bankası). Ayrıca bkz. MOLLAMAHMUTOĞLU, İş Hukuku, s. 446 vd; AKKURT, Türk Özel Hukukunda İş Sözleşmesi ile Eser Sözleşmesinden Kaynaklanan Başlıca Yükümlülükler ve Anılan Sözleşmelerin Ayırt Edilmesi, s. 27, 28.

⁴⁰ Bkz. KARAHAN, Ticari İşletme Hukuku, s. 317; BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 79.

Kanun, her iki tür pazarlamacıya haklı sebeplerin varlığında tacirin talimatlarını esnetebilme imkânı tanımıştır (YBK m. 450/1). Haklı sebeplerle ilgili istisnai kuralın uygulama alanını, yapılacak işlemin tacirin menfaatine uygun olması ve talimatlarla bağlı kalmanın tacire daha fazla zarar vermesi ihtimali ile sınırlandırmak gerekir. Örneğin ürünlerin bozulma tehlikesine maruz kalması gibi. Talimata aykırı işlem, haklı sebebe rağmen tacire zarar verecekse mutlaka onun izni alınmalıdır.

2) Bilgi Verme Yükümlülüğü

YBK m. 450/3 gereği pazarlamacı, taciri sürekli ve düzenli olarak bilgilendirmek zorundadır. Genel olarak pazarlamacı, satış ve sürüm faaliyetleriyle bağlantılı, taciri ilgilendiren ve faydalı olacağı düşünülen bütün hususlardan makul bir süre içinde taciri haberdar etmelidir. Bu anlamda özellikle müşterilerin teklifleri, bölgesindeki piyasa durumu ve değişiklikleri, müşterilerin ekonomik durumu ve ortaya çıkan değişiklikler, rekabet şartları gibi konularda tacir düzenli olarak bilgilendirilmelidir.

Pazarlamacı, müşteri ziyaretlerini, yaptığı işlemleri, müşterilerin ekonomik durumunu ve ortaya çıkan değişiklikleri gecikmeksizin tacire aktarmalıdır (YBK m. 450/3). Aracı pazarlamacı, sözleşmenin tarafı olacak kişiler ve teklif edilen koşullardan, sözleşme yapma yetkisini haiz pazarlamacı ise yaptığı sözleşmelerden müvekkilini haberdar etmekle yükümlüdür⁴¹.

3. Garanti Yükümlülüğü

Kural olarak, belirli sayı veya hacimde aracılık ya da sözleşme yapma yükümlülüğü yoktur. Bu paralelde pazarlamacının, aracılık ettiği veya sözleşme yaptığı kimselerin edimlerini taahhüt etmek gibi bir borcu da bulunmamaktadır. Kanun koyucu, sözleşme ile pazarlamacıya yönelik bu tür ek yükümlülükler getirilmesi imkânını hazırlayacak kayıtları, emredici hükümle yasaklamıştır. Pazarlamacının; aracılık ettiği veya sözleşme yaptığı müşterilerin sözleşme ile üstlendikleri edimlerini ifa etmemelerinden ya da ifa edilmeyen edimleri tahsil etmek için yapılacak masraflardan kısmen yahut tamamen sorumlu olmasını öngören anlaşmalar hükümsüzdür (YBK m. 451/1).

Aracılık etmesine veya sözleşme yapmasına göre pazarlamacının garanti yükümlülüğünü yasaklayan kuralın iki istisnası kabul edilmiştir. Bunlardan ilki sigorta sözleşmelerine aracılık eden pazarlamacılarla ilgilidir. Yazılı olarak kararlaştırmak şartıyla, ödenmeyen prim borcunun tahsili için açılan davaların veya başlatılan icra takiplerinin masraflarının bir kısmını pazarlamacıya yükleyen kayıtlar geçerlidir. Fakat pazarlamacı, bu amaçla

⁴¹ Bkz. KARAHAN, Ticari İşletme Hukuku, s. 317.

yapılacak masrafların en fazla yarısını karşılamayı üstlenebilecektir (YBK m. 451/3). YBK m. 451/2'den farklı olarak YBK m. 451/3 hükmü, herhangi bir açıklık içermediğinden aracı pazarlamacı, müşterilerinin sigorta pirim borcunun tahsiline yönelik masraflara katlanma yükümlülüğü karşılığında ek komisyon talep edemeyecektir.

İkinci istisna ise kendi müşteri çevresiyle işlem yapan pazarlamacılara mahsustur. Bu tür pazarlamacılar, müşterilerinin borçlarını ifa etmemelerinden tacire karşı sorumlu olmayı taahhüt edebilir. Pazarlamacının “müşteri çevresi” ibaresini, onun piyasa faaliyetleri sonucunda edindiği ve güvendiği, ödeme gücü ve sadakatine inandığı kimseler olarak anlamak gerekir. Pazarlamacıya satış ve sürüm faaliyetleri için belirli bir müşteri çevresi tahsis edilmesi tek başına bu güven ilişkisinin varlığını göstermeye yetmez.

Sözleşme akdetme yetkisine sahip ve kendi müşteri çevresiyle işlem yapan pazarlamacının geçerli bir şekilde müşterilerinin edimini taahhüt edebilmesi için taahhüdün yazılı olması gerekir. Bundan başka tacirin, müşterilerinin edimini taahhüt eden pazarlamacısına “uygun sayılabilecek miktarda” ek komisyon ödemesi şarttır. Bu koşullar çerçevesinde müşterilerinin edimini taahhüt eden pazarlamacının, azami olarak üstlenebileceği zarar miktarı, tacirin her bir işlemde uğrayacağı zararın dörtte birini geçemeyecektir (YBK m. 451/2)⁴².

4. Rekabet Etmeme Yükümlülüğü

Pazarlamacı, aksi kararlaştırılmadığı sürece işletme dışındaki yer veya müşteri çevresinde sadece tacir hesabına hareket etmekle yükümlüdür. Pazarlamacı için rekabet etmeme yükümlülüğü asıldır. Fakat işçinin yükümlülükleri arasında yer alan sadakat borcu⁴³, pazarlamacı için sözkonusu değildir. Gerçekten işçi, hizmet ilişkisi devam ettiği sürece, bir ücret karşılığında üçüncü kişiye hizmette bulunamaz ve özellikle kendi işvereni ile rekabete girişemez (YBK m. 396/3)⁴⁴.

Rekabet etmeme yükümlülüğü, hem münhasır bölge ve müşteri grubunu hem de münhasır bölge dışını kapsar. Bu yüzden pazarlamacının satış ve sürüm faaliyetlerini yürüteceği (aracılık etmek veya sözleşme yapmak) yer veya müşteri çevresinin sınırlandırılması, tanımlı faaliyet alanı dışında kendi veya başkaları hesabına dilediği gibi hareket edebilme imkânı vermez.

⁴² Bkz. BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 80; KARAHAN, Ticari İşletme Hukuku, s. 318, 319.

⁴³ Bkz. MOLLAMAHMUTOĞLU, İş Hukuku, s. 454 vd.

⁴⁴ Rekabet yasağı hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. CAN, Ozan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentelikte Rekabet Yasağı Anlaşması, Ankara 2011, s. 7 vd; YAVUZ, Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, s. 458 vd.

Pazarlamacı, tacirin izni olmadıkça, kendisi veya üçüncü kişiler hesabına işlem yapamaz, aracılık edemez (YBK m. 450/1). Madde metninde tacirin izninin şekline ilişkin bir açıklık yoktur. Bu durumda izne yönelik beyanın yazılı, sözlü veya zımni olması mümkündür. Ancak madde gerekçesindeki açıklamada iznin yazılı olması gerektiği ifade edilmiştir. YBK m. 450/1 hükmü, rekabet yasağını kaldıracak tacirin beyanına ilişkin kısıtlayıcı bir kayıt içermese de pazarlamacının ücret ve komisyon hakkı, masraflarının karşılanması gibi hususlar dikkate alındığında yazılı şeklin önemi göz ardı edilemez. Birden fazla işveren hesabına faaliyette bulunan pazarlamacının masraflarına, aksi yazılı şekilde kararlaştırılmadıkça her tacir, eşit olarak katılmakla yükümlüdür (YBK m. 457).

5. Araç Ve Taşıma Belgelerini, Müşteri Bilgilerini İade Etme Yükümlüğü

Pazarlamacılık sözleşmesi sona erdiğinde pazarlamacı, satış ve sürüm faaliyetleri (aracılık veya sözleşme yapma) için gerekli olan örnek ve modelleri, fiyat tarifelerini, müşterilerle ilgili kayıtları ve diğer belgeleri tacire geri vermekle yükümlüdür (YBK m. 460/2). Kanun, fiyat tarifeleri, müşterilerle ilgili kayıt ve belgelerin iadesi yükümlülüğünde pazarlamacının hapis hakkını saklı tutmuş olmakla birlikte bu sonucun hapis hakkını özel olarak düzenleyen YBK m. 458/2 hükmü ile çatıştığı açıktır. Anılan hükme göre pazarlamacı, “araç ve taşıma belgelerini, fiyat tarifelerini, müşterilerle ilgili kayıtlar ile diğer belgeleri alıkoyamaz”.

MK m. 951 gereği paraya çevrilmeye elverişli olmayan tarife, belge, ruhsat gibi unsurlar üzerinde teknik olarak hapis hakkını kullanmak mümkün değildir. YBK m. 460/2 hükmünde paraya çevrilebilecek dolayısıyla hapis hakkına konu edilebilecek değerler olarak belki “örnek ve modeller”i istisna tutmak gerekebilir.

Araç ve taşıma belgelerini, fiyat tarifelerini, müşterilerle ilgili kayıtlar ile diğer belgeleri pazarlamacı her halükarda iade etmek zorundadır. Tacirin maddi yükümlülüklerini yerine getirmemesi veya sözleşmenin sona ermesi ihtimalleri sözkonusu belgelerin alıkonulması için bir gerekçe olarak kabul edilemez. Av. Km. 39/2’den farklı olarak YBK m. 458/2 hükmü, pazarlamacıya, tacirin borç ve yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda ona ait belgeleri “alıkoyma hakkı”⁴⁵ tanımamıştır.

⁴⁵ Avukat, ücreti ve yapmış olduğu giderleri kendisine ödeninceye kadar müvekkilinin elinde bulunan evrakını (dava konusu belgeler, resmi makamların izin veya ruhsatları gibi) iade etmekten kaçınabilir. Av. K m. 39/2’nin başlığı her ne kadar hapis hakkı olsa da MK m. 951

6. Sır Saklama Yükümlülüğü

Ticari işletme dışındaki yer veya müşteri çevresinde satış veya stürüm faaliyetlerini yürüten pazarlamacı sözkonusu ticari işletmeye ait sırları saklamakla yükümlüdür. Pazarlamacılık sözleşmesini düzenleyen YBK m. 448-469 hükümlerinde pazarlamacı için bu yönde bir yükümlülük öngörülmemesi pazarlamacının sır saklama yükümlülüğü bulunmadığı anlamına gelmez. Karşılıklı güven ilişkisinin bir sonucu olarak pazarlamacı, pazarlama sözleşmesi dolayısıyla öğrendiği tacire ait sırları muhafaza etmek zorundadır. Bilindiği gibi hüküm bulunmayan hâllerde, pazarlamacılık sözleşmesine, hizmet sözleşmesinin genel hükümleri uygulanacaktır (YBK m. 469). Kanun, işçinin sır saklama borcunu özel olarak düzenlediğinden aynı hüküm pazarlamacı hakkında da geçerli olacaktır. Buna göre, “İşçi, iş gördüğü sırada öğrendiği, özellikle üretim ve iş sırları gibi bilgileri, hizmet ilişkisinin devamı süresince kendi yararına kullanamaz veya başkalarına açıklayamaz. İşverenin haklı menfaatinin korunması için gerekli olduğu ölçüde işçi, hizmet ilişkisinin sona ermesinden sonra da sır saklamakla yükümlüdür” (YBK m. 396/4).

Sır saklama yükümlülüğünü ihlal eden pazarlamacıya karşı tacir veya işlem yaptığı müşteriler maruz kaldıkları zararların giderimini isteyebileceklerdir. Sır saklama yükümlülüğü, hukuki sorumluluktan başka ayrıca ceza yaptırımı ile pekiştirilmiştir. Türk Ceza Kanunu (TCK), sır saklama borcuna aykırı davranan kimseleri hem adli para cezası hem de hürriyeti bağlayıcı ceza ile cezalandırmıştır⁴⁶.

Pazarlamacı, pazarlama sözleşmesi süresince, tacire ait sırları muhafaza etmekle yükümlüdür. Ancak bu yükümlülüğün, tacirin haklı menfaatleri gereği, pazarlama sözleşmesi sona erdikten sonra da devam edeceği kuşkusuzdur⁴⁷.

hükümü gereği avukatlara tanınan bu hakkı, MK m. 994/1'deki gibi “alıkoyma hakkı” olarak değerlendirmek gerekir.

⁴⁶ “Sıfat veya görevi, meslek veya sanatı gereği vakıf olduğu ticarî sır, bankacılık sırrı veya müşteri sırrı niteliğindeki bilgi veya belgeleri yetkisiz kişilere veren veya ifşa eden kişi, şikâyet üzerine, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve beşbin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır. Bu bilgi veya belgelerin, hukuka aykırı yolla elde eden kişiler tarafından yetkisiz kişilere verilmesi veya ifşa edilmesi hâlinde de bu fıkraya göre cezaya hükmolunur” [TCK (RG, 12.10.2004, S. 25611), m. 239].

⁴⁷ İşçinin sır saklama yükümlülüğü hakkında bkz. YENİSEY, Kübra Doğan; ÖZTÜRK, Özgür, “İşçinin Sözleşme Sonrası Ticari Sırları Saklama Yükümlülüğü”, Prof. Dr. Devrim ULUCAN’a Armağan, İstanbul 2008, s. 399-457.

XI) Tacirin Yükümlülükleri

1. İnhisar Yükümlülüğü

Tacir, işletmesinin merkez veya şubesi dışındaki yerlerde, aracılık etmek ya da sözleşme yapmak için bir yahut daha fazla sayıda pazarlamacı yetkilendirebilir. Pazarlamacının işletme dışında faaliyette bulunacağı yer sınırlandırılmamış (tanımlanmamış) olabilir. Faaliyet bölgesi sınırlandırılmamışsa tacir, iki veya daha fazla sayıda pazarlamacı atayabilecektir.

Tacir pazarlamacının faaliyetlerini yürüteceği coğrafi alanı veya müşteri çevresini sınırlandırabilir. Aksi yazılı olarak kararlaştırılmamışsa tacir pazarlamacının münhasır bölge veya müşteri çevresi için ayrıca pazarlamacı yetkilendiremez (YBK m. 453/1). İşte faaliyet bölgesinin sınırlandırıldığı bu ihtimalde ise asıl olan tacirin aynı yer veya müşteri grubu için başkaca pazarlamacı atayamamasıdır.

2. Ücret Ve/Veya Komisyon Ödeme Borcu

Tacir, pazarlamacının işletme dışında yürüttüğü aracılık faaliyetleri veya kendi adına aktedilen sözleşmeler karşılığında ücret ödemekle yükümlüdür (YBK m. 454/1). Ücretin ödeme zamanına (haftalık, aylık) ilişkin bir kısıtlama bulunmamaktadır.

Pazarlamacıya, faaliyetleri karşılığında sabit bir ücret ödenebileceği gibi yazılı olarak kararlaştırılmak kaydıyla performansına göre ücretle birlikte komisyon hatta sadece komisyon ödenmesi de mümkündür. Ancak ücretin, tamamının veya önemli kısmının komisyon olarak ödeneceğinin kararlaştırıldığı durumlarda komisyonun, hakkaniyet ilkesine göre pazarlamacının faaliyeti ile orantılı (uygun) olması şarttır (YBK m. 454/2).

Tacir, pazarlamacının, muaccel alacaklarını (ücret, komisyon ve masraf) ödememiş veya ödeme güçlüğüne düşmüş ve talebe rağmen müccel alacakları için güvence verememişse kendisine ait taşınırlar, kıymetli evrak ve paralar üzerinde hapis hakkını kullanmasına katlanmak zorundadır (YBK m. 458/1).

Faaliyetleri için belirli bir alan veya müşteri çevresi tahsis edilen pazarlamacı, münhasır alan veya çevrede kendisi dışındaki kişiler (tacir veya diğer pazarlamacıları) tarafından yürütülen ve sonuçlandırılan işler dolayısıyla komisyon talep edebilecektir. (YBK m. 455/1).

3. Tazminat Ödeme Yükümlülüğü

Pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesi çeşitli sebeplerle imkânsız hale gelebilir. Aracılık edilmesi veya sözleşme yapma faaliyetlerinin imkânsız hale

gelmesinde pazarlamacının kusuru yoksa bu sonuçtan sorumlu tutulamayacaktır. Sözleşme veya kanun gereği ücret ödenmesi gereken hallerde pazarlamacıya, sabit ücret ve komisyon kaybı dikkate alınarak belirlenecek uygun bir tazminat ödenmelidir⁴⁸. Ancak komisyon, ücretin beşte birinden az ise, komisyon kaybı sebebiyle tazminat ödenmeyeceği yazılı olarak kararlaştırılabilir (YBK m. 456/1).

4. Masraflara Katlanma Yükümlülüğü

Tacir, aracılık eden veya kendi adına sözleşme yapan pazarlamacının faaliyetleriyle bağlantılı masraflarını karşılamakla yükümlüdür. Tacirin masrafları ödeme yükümlülüğünü hafifletecek veya tamamen ortadan kaldıracak anlaşmalar hükümsüzdür (YBK m. 457/2). Masrafların ödenmesi yükümlülüğü bakımından pazarlamacının inhisar hakkına sahip olup olmasının bir önemi yoktur.

Masraflara katlanma yükümlülüğü, pazarlamacının iki veya daha fazla tacir hesabına faaliyette bulunduğu hallerde de geçerlidir. Pazarlamacıyı yetkilendiren tacirler, hangi miktar veya oranda masraflara katlanacaklarını, bu yükümlülüğü zayıflatmamak veya bertaraf etmemek şartıyla ve yazılı anlaşma ile istedikleri gibi belirleyebilirler. Pazarlamacıyı yetkilendiren tacirler arasında bir anlaşma yoksa her bir tacir, pazarlamacının harcamalarına eşit olarak katılacaktır (YBK m. 457/1).

5. Hesap Verme Yükümlülüğü

Aracı pazarlamacı, tacir ile müşterileri bir araya getirmek ve uzlaştırmakla sınırlı bir yükümlülüğe tabidir. Tacir ve işletme dışındaki müşterilerin uzlaşp uzlaşmayacağı veya uzlaşmanın sonradan sağlanması ya da münhasır alanda yapılan işlemler hakkında pazarlamacının gerekli ve yeterli bilgiye sahip olması mümkün olmayabilir.

Kanun, işveren hesabına aracılık faaliyetlerini deruhte eden işçinin aracılık ücretinin hesabını tutma yükümlülüğünü açıkça düzenlemiştir. YBK m. 404/4 hükmüne göre, hizmet sözleşmesinde işçiye “aracılık ücretinin hesabını tutma yükümlülüğü” getirilebilir. İşçi için bu yönde bir yükümlülük öngörülmemişse işveren, işçiye ücretin muaccel olduğu her dönem için bu ücrete tabi işlemleri de içeren yazılı hesap vermek zorundadır.

“Aracılık ücretinin hesabını tutma yükümlülüğü” kime yükletilirse yükletilsin işveren, ücret veya aracılık işlemlerine ilişkin uyuşmazlıkta ilgili

⁴⁸ Hizmet sözleşmesinde bu halleri konu edinen uygun tazminata ilişkin örnek Yargıtay kararları ve değerlendirmesi için bkz. ÖZDEMİR, Borçlar Kanunu'nun 325. Maddesine İlişkin Yargıtay Kararlarının Değerlendirilmesi, s. 75 vd.

defter ve belgelerin incelenmesine katlanmakla yükümlü tutulmuştur. Buna göre işveren, işçiyi veya birlikte kararlaştırdıkları ya da hâkimin atadığı bilirkişiyi bilgilendirmek ve bilginin dayanağını oluşturan defter ve kayıtları bu kimselerin incelemelerine izin vermekle yükümlüdür (YBK m. 404/5). YBK m. 469 gereği aynı yükümlülüğün, pazarlama sözleşmesi ve dolayısıyla tacir hakkında da geçerli olacağından kuşku duymamak gerekir.

XII) Pazarlama Sözleşmesinin Sona Ermesi

1. Taraflardan Birinin Ölümü, Fiil Ehliyetini Yitirmesi

Pazarlama sözleşmesi, pazarlamacının ölümüyle kendiliğinden sona erer. Tacirin ölümü halinde, yerini mirasçıları alacağından pazarlama sözleşmesi sona ermez. Pazarlama sözleşmesinin kuruluşu ve devamında ağırlıklı olarak tacirin kişiliği etkili olmuşsa, onun ölümüyle sözleşmenin kendiliğinden sona ermesi kabul edilmiştir (YBK m. 441; 469).

Tacirin ölümü ile ticari işletmenin tamamının veya bir bölümünün devrinde (YBK m. 428, 429), hizmet ilişkisinin devrine ilişkin hükümler kıyasen pazarlama sözleşmesine de uygulanacaktır (YBK m. 469)⁴⁹. İşletmenin devrinde, devir tarihinde işyerinde veya bir bölümünde mevcut olan hizmet sözleşmeleri bütün hak ve borçları ile birlikte devralana geçer. Devir tarihinden önce doğmuş, bu tarihte veya öncesinde ödenmesi gereken borçlardan devreden ve devralan işverenler müteselsilen sorumludurlar. Devreden işverenin sorumluluğu devir tarihinden itibaren iki yıl ile sınırlıdır. Birleşme, katılma ve tür değiştirmede müteselsil sorumluluk hükümleri uygulanmaz (YBK m. 428; İŞK m. 6). Yeni Türk Ticaret Kanunu (YTK)⁵⁰ bölünme açısından hizmet sözleşmelerinden doğan hak ve borçların, işçinin itiraz etmemesi kaydı ile devralana geçeceğine işaret etmiş, müteselsil sorumluluk ilkesinin uygulama alanını, devreden şirket türünün tabi olduğu hükümlere göre ortakların şahsi sorumluluğunu kapsayacak şekilde genişletmiştir (m. 178/1, 6)⁵¹.

2. Tacirin İflası

İflasın pazarlama sözleşmesini sona erdireceğine ilişkin açık bir hüküm yoktur. Bilindiği gibi vekâlet sözleşmesi, sözleşmeden veya işin niteliğinden

⁴⁹ Hizmet sözleşmesini sona erdiren sebepler için bkz. TUNÇOMAĞ; CENTEL, İş Hukukunun Esasları, s. 182-188; MOLLAMAHMUTOĞLU, İş Hukuku, s. 583 vd.

⁵⁰ RG, 14.2.2011, S. 27846.

⁵¹ Konunun, İŞK m. 6 hükmüne rağmen bölünme, birleşme ve tür değiştirme yönünden YTK m. 178'de ayrıca ve farklı şekilde düzenlenmesi eleştirilmektedir. Bkz. ALP, Mustafa, "Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Bölünme, Birleşme ve Tür Değiştirmenin İş İlişkilerine Etkisi (TTK 178; 158; 190)", Çalışma ve Toplum, 2012/1, s. 51-74.

aksi anlaşılmadıkça vekilin veya vekâlet verenin iflası ile kendiliğinden sona ermiş olur (YBK m. 513/1).

Niteliği ve sonuçları gereği tacirin iflası pazarlama sözleşmesini sona erdirecektir. Zira iflasına karar verilen gerçek veya tüzel kişi tacirin, mal varlığı üzerindeki tasarruf yetkisi kalkar, işletmenin konusuna giren işlemler yapılamaz. Dolayısıyla tacirin iflasına karar verilmişse pazarlamacının onu borç altına sokacak veya malvarlığının mevcut durumunu etkileyecek işlemler yapabilmesi düşünülemez⁵². Şu halde tacirin iflasına karar verilmekle pazarlama sözleşmesinin sona ereceğini kabul etmek gerekir⁵³.

3. Sözleşme Süresinin Sona Ermesi

Pazarlama sözleşmesi belirli bir süre için yapılmışsa kural olarak, sözleşmede gösterilen sürenin dolması üzerine kendiliğinden sona erer⁵⁴. Tarafların ayrıca fesih bildiriminde bulunmasına gerek yoktur. Belirli süreli pazarlama sözleşmesi, kararlaştırılan süre bitmesine rağmen sürdürülüyorsa belirsiz süreli sözleşmeye dönüşür. YBK m. 430 hükmüne kıyasen tarafların, belirli süreli pazarlama sözleşmesinin fesih bildiriyle sona ermesini kararlaştırdıkları fakat iki tarafın da fesih bildiriminde bulunmadığı ihtimalde sözleşmenin belirsiz süreli sözleşmeye dönüşeceği söylenebilecektir (YBK m. 430). Aynı hüküm, üst üste belirli süreli hizmet (pazarlama) sözleşmesi kurulabilmesi imkânını, ancak esaslı bir sebebin varlığı hâline mahsus kılmıştır. Zira işçinin, uzun yıllar belirli süreli sözleşmeyle çalıştırılması, iş güvencesi hükümlerinden yararlanmasını engelleyebilecek nitelikte olduğundan hakkın kötüye kullanılması kapsamında değerlendirilebilir⁵⁵. Esaslı sebep olarak mevsimlik işler, kampanya işleri örnek gösterilebilir⁵⁶.

Belirli süreli pazarlama sözleşmesinin, süre bitmesine rağmen sürdürülmesi veya sona erme için fesih bildiriminin şart koşulu fesih

⁵² Bir sözleşmenin kurulması imkânını hazırlayan veya kurulmasına aracılık eden dolayısıyla aracılık faaliyetlerini arzi olarak yürüten ve vekâlete ilişkin hükümlere tabi tutulan simsarlık, iflas ile sona erer (YBK m. 513; 520/2). Şu halde temsil yetkisi bulunmayan fakat sürekli olarak tacir adına aracılık eden aracı pazarlamacının yetkisinin de iflas ile sona ermesi gerektiğini kabul etmek isabetli görünmektedir.

⁵³ İİK m. 224 ve 198 hükümlerinden hareketle iflas idaresinin seçim hakkı ve hizmet sözleşmesinin aynen ifasına karar verebilmesi ihtimali, iflasın kendiliğinden hizmet sözleşmesini sona erdirmeyeceğini göstermektedir.

⁵⁴ Belirli süreli iş sözleşmesi için bkz. ÇİL, Şahin, “Belirli Süreli İş Sözleşmesi”, Osman Güven ÇANKAYA’ya Armağan, Ankara 2010, s. 33-65.

⁵⁵ Bkz. BÜYÜKTARAKÇI, Sevil, “Mevsimlik İşler ve Kampanya İşlerinde Belirli Süreli İş Sözleşmesi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 11, Özel Sayı, 2009, s. 1094.

⁵⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. BÜYÜKTARAKÇI, Mevsimlik İşler ve Kampanya İşlerinde Belirli Süreli İş Sözleşmesi, s. 1094 vd; TAŞKENT, Savaş, “Mevsimlik Bir İşte Yapılan Belirli Süreli İş Sözleşmesi”, Prof. Dr. Ali GÜZEL’e Armağan, C. I, İstanbul 2010, s. 745-767.

bildiriminde bulunulmaması hallerinde, sözleşmenin aynı süre için uzatılmış sayılmayıp belirsiz süreli sözleşmeye dönüşmesi taraf menfaatlerine en uygun çözümdür. Bu durumda taraflardan her biri, fesih sürelerine uymak şartıyla belirsiz süreli sözleşmeyi her zaman sona erdirebilecektir (YBK m. 431).

Tacir ve pazarlamacı, sonuçlarına katlanmak şartıyla belirli süreli pazarlama sözleşmesini tek taraflı olarak feshedebilecektir. Ancak süre tamamlanmadan sözleşmenin sona erdirilmesi, sonuçları bakımından feshin haklı sebeplere dayanıp dayanmaması önemlidir (YBK m. 437-439)⁵⁷. Bu anlamda fesih hakkını kötüye kullanarak pazarlama sözleşmesini sona erdiren tacir, pazarlamacıya fesih bildirim süresine ait ücretin üç katı tutarında tazminat ödemekle yükümlüdür (YBK m. 434).

Nihayet YBK m. 430/3 hükmü dikkate alınarak on yıldan uzun süreli pazarlama sözleşmesini taraflardan her birinin, altı aylık fesih bildirim süresine uyarak feshedebileceği söylenebilecektir. Fesih bildirim, altı aylık sürenin bitimini izleyen aybaşında hüküm ifade edecektir.

4. Feshi İhbar

Pazarlama sözleşmesinin taraflarından her biri, belirsiz süreli sözleşmeyi istedikleri zaman “fesih sürelerine”⁵⁸ uyararak sona erdirmeye hakkına sahiptir (YBK m. 431). Fesih hakkının süresi içinde kullanılmaması veya dayanılan sebebin gerçek dışı olması hallerinde haksız fesihten söz edilir⁵⁹.

⁵⁷ Hizmet sözleşmesinin haksız feshinin hüküm ve sonuçları için bkz. KAPLAN, Tuncay Senyen, “Belirli Süreli İş Sözleşmelerinin Haksız Feshi ve Türk Borçlar Kanunu Tasarısında Getirilen Yeni Düzenlemeler”, Osman Güven ÇANKAYA’ya Armağan, Ankara 2010, s. 222 vd.

⁵⁸ Belirsiz süreli hizmet sözleşmesi;

a) hizmet süresi bir yıla kadar sürmüş olan işçi için fesih bildiriminin diğer tarafa ulaşmasından itibaren iki hafta,

b) bir yıldan beş yıla kadar sürmüş işçi için dört hafta,

c) beş yıldan fazla sürmüş işçi için altı hafta,

sonra sona erer (YBK m. 432/2).

Bundan başka on yıldan uzun süreli hizmet sözleşmesi, altı aylık fesih bildirim süresine uyularak feshedilebilecektir (YBK m. 430/3).

Fesih bildirim süreleri sözleşmeyle artırılabilir ancak kısaltılamaz. İşveren, fesih bildirim süresine ait ücreti peşin vermek suretiyle hizmet sözleşmesini feshedebilir.

Fesih bildirim sürelerinin, her iki taraf için de aynı olması zorunludur; sözleşmede farklı süreler öngörülmüşse, her iki tarafa da en uzun olan fesih bildirim süresi uygulanır. Hizmet sözleşmesinin askıya alındığı hâllerde fesih bildirim süreleri işlemeyecektir (YBK m. 432/2-6).

⁵⁹ Bkz. KAPLAN, Belirli Süreli İş Sözleşmelerinin Haksız Feshi ve Türk Borçlar Kanunu Tasarısında Getirilen Yeni Düzenlemeler, s. 217; MANAV, A. Eda, İş Hukukunda Geçersiz Fesih ve Geçersiz Feshin Hüküm ve Sonuçları, Ankara 2009, s. 183. Geçersiz feshin geçerli feshedildiği haller için bkz. MANAV, A. Eda, “İş Hukukunda Geçersiz Feshin Hukuken Geçerli Fesih Sayıldığı Haller”, Kamu – İş, C: 11, S: 2/2010, s. 4 vd.

Fesih sürelerine uymak veya fesih bildirim süresine ait ücreti peşin ödemek kaydıyla (YBK m. 432/4) pazarlama sözleşmesi her zaman sona erdirilebileceğinden, haklı sebep gösterilmesi ya da sona erdirme gerekçesinin haklı sebep sayılması şart değildir⁶⁰.

Deneme süresi kabul edilmişse, haklı sebep şartı dikkate alınmaksızın tacir ve pazarlamacı, fesih süresine bağlı kalmadan pazarlama sözleşmesini feshedebilecektir⁶¹. Pazarlama sözleşmesini hangi taraf sona erdirirse erdirsin pazarlamacıya, çalıştığı günlere ait ücretin ödenmesi zorunludur (YBK m. 433).

5. Derhâl Fesih Hakkı

A) Genel Olarak

Kanun, taraflara, hizmet sözleşmesi ister belirli süreli ister belirsiz süreli olsun, iki halde sözleşme süresi sonunu beklemeden ya da fesih sürelerine uymaksızın sözleşmeyi derhal sona erdirebilme imkânı tanımıştır. Hizmet sözleşmesinin derhal sona ermesine ilişkin YBK m. 435 ve 436 hükümlerinin kıyasen pazarlama sözleşmesine de uygulama kabiliyeti bulunduğu kuşkusuzdur (YBK m. 469). Gerçekleştiğinde taraflara hemen sözleşmeyi sona erdirme imkânı veren bu haller, haklı sebepler ve işverenin ödeme güçsüzlüğüne düşmesidir.

b) Haklı Sebeplerle Fesih

Pazarlama sözleşmesi, hizmet sözleşmesine (m. 435) kıyasen, “haklı sebeplerle” sona erdirilebilecektir. Hatta haklı sebeplerin bulunması durumunda, pazarlama sözleşmesinin belirli süreli veya belirsiz süreli olması arasında herhangi bir fark gözetilmeyecektir. Bu durumda, güven ilişkisini zedeleyen davranışlar karşısında tarafların, sıkı bir işbirliği anlayışını gerektiren pazarlama sözleşmesini, feshetmek istemesi makul bir yoldur. Ayrıca, haklı sebebin taraflardan birinin kusurlu davranışından kaynaklanmış olup olmadığı da önemli değildir. Haklı sebeplerle sözleşmeyi fesheden tarafın, fesih sebebini yazılı olarak bildirmesi zorunludur (YBK m. 435/1).

Dürüstlük kurallarına göre pazarlama ilişkisini sürdürmenin beklenemeyeceği bütün durum ve koşullar haklı sebep sayılır (YBK m. 435/2)⁶². Dayanılan sebebin, haklı sebep sayılıp sayılmayacağı hususu, dürüstlük kuralları çerçevesinde irdelenecektir. Genel olarak, taraflar arasındaki güven ilişkisini

⁶⁰ Ayrıca bkz. BİLGİLİ; DEMİRKAPI, Ticaret Hukuku Bilgisi, s. 80, 81.

⁶¹ Deneme süreli iş sözleşmesi için bkz. KAR, Bektaş, “Deneme Süreli İş Sözleşmesi”, Osman Güven ÇANKAYA’ya Armağan, Ankara 2010, s. 15-32.

⁶² Ayrıca bkz. KOÇ, Muzaffer, “İş Güvencesi Kapsamında İşçinin Yetersizliğinden Kaynaklanan Geçerli Nedenler”, Bahçeşehir Üniversitesi Hukuk Fakültesi Kazancı Hukuk Dergisi, S. 59, 60, 2009, s. 240-246.

sarsan, işbirliğini sürdürülemez hale getiren sebepler haklı sebep sayılabilecektir. Örneğin; hileli davranışlarda bulunmak; rekabet yasağını, bilgi verme yükümlülüğünü ihlal etmek; ücret ve komisyon hakkını, masrafları ödememek gibi⁶³.

Taraflar, ileri sürülen davranışların haklı sebep oluşturup oluşturmayacağı konusunda anlaşamazlarsa, dava yoluyla, sözkonusu davranışların haklı sebep sayılıp sayılmayacağının tespiti istenebilecektir.

c) İşverenin Ödeme Güçsüzlüğüne (Aciz) Düşmesi

Ödeme güçsüzlüğü, borçlunun, paraya çevrilebilir malvarlığının bir veya daha fazla alacaklısının alacağını kısmen veya tamamen karşılamaya yetmemesi ve bu durumun süreklilik arz etmesi halidir⁶⁴. İcra dairesi alacağını kısmen veya tamamen alamamış alacaklıya kalan miktar için bir aciz vesikası düzenleyip vermek zorundadır (İİK m. 143/1)⁶⁵.

İşverenin ödeme güçsüzlüğüne düşmesi hâlinde işçi, sözleşmeden doğan hakları uygun bir süre içinde işveren tarafından güvenceye bağlanmazsa, sözleşmeyi derhâl feshedebilir (YBK m. 436)⁶⁶. Öyleyse pazarlamacı da tacirin ödeme güçsüzlüğüne düşmesi ve alacaklarını karşılayacak tutarda teminat verilmemesi durumunda sözleşmeyi derhal feshedebilecektir. Kanunda “derhal” ifadesi kullanılmakla birlikte, sözleşmenin feshedilebilmesi için tacirin ödeme

⁶³ Hizmet sözleşmesinin haklı sebeplerle feshi ve feshin hükümleri hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. TUNÇOMAĞ; CENTEL, İş Hukukunun Esasları, s. 204 vd; MOLLAMAHMUTOĞLU, İş Hukuku, s. 586 vd.

⁶⁴ Aciz hali, “borca batıklık” ve “ödemelerin tatili”nden farklıdır. Borca batıklık, borçlunun malvarlığının aktifinin, pasifini karşılamamasıdır. Ödemelerin tatili ise borçlunun, borçlarını hiç ödeyememesi, bu durumun genellik ve süreklilik niteliği taşımasıdır. Geçici nakit yoksunluğu sebebiyle ödemelerin yapılamaması ödemelerin tatili anlamına gelmez. Bkz. DEYNEKLİ, Aciz Hali ve İflasın İşçi Alacaklarının Tahsiline Etkisi, s. 44.

⁶⁵ Alacaklı, aciz vesikasını aldığı tarihten bir sene içinde, ödeme emri tebliğine gerek kalmaksızın takip talebinde bulunabilir. Aciz vesikasında yazılı alacak miktarı için faiz istenemez. Bu borç, borçluya karşı, aciz vesikasının düzenlenmesinden itibaren yirmi yıl geçmesiyle zamanaşımına uğrar. Borçlunun mirasçıları, mirasın açılmasından itibaren bir sene içinde alacaklı hakkını aramamışsa, borcun zamanaşımına uğradığını ileri sürebilirler (İİK m. 143). Ayrıca bkz. DEYNEKLİ, Aciz Hali ve İflasın İşçi Alacaklarının Tahsiline Etkisi, s. 45.

⁶⁶ Hatırlatmak gerekir ki bu durumdaki işçileri korumak üzere İşsizlik Sigortası Fonu kapsamında ayrıca “Ücret Garanti Fonu” adı altında bir fon oluşturulmuştur [İşsizlik Sigortası Kanunu (RG, 08.09.199, S. 23810), Ek m. 1]. Fon, işçinin, işverenin ödeme güçlüğüne düşmesinden önceki son bir yıl içinde aynı işyerinde çalışmış olması koşulu esas alınarak temel ücret üzerinden ödeme yapacaktır. Bu ödemeler, 5510 sayılı Kanununun 82 nci maddesi uyarınca belirlenen günlük kazanç üst sınırını aşmayacak şekilde yapılacaktır [Ücret Garanti Fonu Yönetmeliği (RG, 28.06.2009, S. 27272), m. 9/3]. Bkz. GÖRÜCÜ, İbrahim, Türk Çalışma Mevzuatında Ücret Garanti Fonu ve Uygulamaları”, Kamu – İş, C: 10, S: 4/2009, s. 85-103; DEYNEKLİ, Aciz Hali ve İflasın İşçi Alacaklarının Tahsiline Etkisi, s. 44, 45.

güçsüzlüğü içinde bulunmasından başka, “uygun bir süre içinde” pazarlamacının sözleşmeden doğan haklarını karşılayabilecek miktarda teminat verilmemiş olması şarttır. “Uygun süre”, dürüstlük kurallarına (MK m. 2) göre belirlenmelidir.

6. Mevsim Dönemlerinden Etkilenen İşlere Mahsus Sona Erme Sebebi

YBK m. 459 hükmü, mevsim dönemlerinden etkilenen işlerle ilgili aracılık veya tacir adına işlemler yapma faaliyetlerini konu edinen pazarlamacılık ilişkisi için her iki taraf bakımından geçerli olan özel bir sona erme sebebi kabul etmiştir. Mevsimlik iş, “sadece yılın belli bir döneminde sürdürüldüğü veya tüm yıl boyunca çalışılmakla birlikte yılın belli dönemlerinde faaliyetin yoğunlaştığı işyerlerinde yapılan işler”dir⁶⁷. Bir işin mevsimlik iş olarak kabulünde, işin süresinden ziyade niteliğinin önemli olduğuna işaret edilmektedir⁶⁸. Mevsimlik iş tanımına uymasa bile pazarlamacının sabit bir miktarla birlikte komisyondan (sabit miktarın en az beşte biri) oluşan ücret hakkının, pazarlamacı aleyhine mevsimlik dalgalanmalardan etkilendiği bütün iş ve işlemler YBK m. 459 kapsamında değerlendirilecektir.

Tacir, iki aylık fesih süresine uyararak; komisyon hakkının, sabit ücretin en az beşte birini oluşturması ve önemli mevsimlik dalgalanmalardan etkilenmesi kaydıyla önceki mevsimin sona ermesinden beri kendisiyle çalışan pazarlamacının sözleşmesini, yeni mevsim sırasında feshedebilecektir. Aynı imkân pazarlamacıya da tanınmıştır. Pazarlamacı, iki aylık fesih süresine uyararak, kendisini bir önceki mevsim sonuna kadar çalıştırmış ve bundan sonra da çalıştırmaya devam eden tacire karşı, bir sonraki mevsimin başlamasına kadar olan dönemde sözleşmeyi feshedebilir (YBK m. 459).

7. Tarafların Kararlaştırdıkları Özel Sebeplerle Sözleşmenin Sona Erdirilmesi

Pazarlama sözleşmesi, taraflar arasında sıkı işbirliği gerektiren ve karşılıklı güvene dayanan bir sözleşmedir. İşletmenin merkez veya şubeleri dışındaki coğrafi alan ya da müşteri çevresinde satış ve sürümün artırılması amacı üzerinde yoğunlaşan pazarlama ilişkisinin uzun süre devam etmesinde, sık sık başka kimselerle değişmemesinde, hem tacirin hem de pazarlamacının menfaati vardır. Bu güven veya menfaat ilişkisi ortadan kalktığında tarafların

⁶⁷ BÜYÜKTARAKÇI, Mevsimlik İşler ve Kampanya İşlerinde Belirli Süreli İş Sözleşmesi, s. 1073.

⁶⁸ Örnekler ve Yargıtay kararları için bkz. BÜYÜKTARAKÇI, Mevsimlik İşler ve Kampanya İşlerinde Belirli Süreli İş Sözleşmesi, s. 1074.

anlaşarak pazarlama sözleşmesini sona erdirmelerinin önünde bir engel bulunmamaktadır⁶⁹.

Tacir ve pazarlamacı, pazarlama sözleşmesi ile kanunun kabul ettiği sona erme sebepleri dışında, emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak şartıyla, ayrıca sona erme sebepleri kabul edebilir. Örneğin sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacıya yıllık asgari miktar veya sayıda sözleşme yapma zorunluluğu getirilebilir⁷⁰. Benzer şekilde aracı pazarlamacının asgari sayıda müşteri ziyareti veya aracılık faaliyeti gerçekleştirmesi yükümlülüğü öngörülebilir. Kararlaştırılan eşik veya yükümlülükler uymaması durumunda pekâlâ sözleşmenin feshi yoluna gidilebilecektir.

XIII) Temsil Yetkisinin Sona Ermesi

Sözleşme yapma yetkisine sahip pazarlamacının temsil yetkisinin sona erdirilmesinde YBK'nın temsil ve vekâlete ilişkin hükümleri uygulanabilecektir. Aksi kararlaştırılmadıkça veya işin özelliğinden anlaşılmadıkça temsil yetkisi, temsil olunanın veya temsilcinin ölümü, gaipliğine karar verilmesi, fiil ehliyetini kaybetmesi veya iflas etmesi, tüzel kişiliğin ortadan kalkması durumlarında sona erer (YBK m. 43; 441). Ancak ticari vekillik özel bir türü olduğundan tacirin ölümü, pazarlamacının yetkisini sona erdirmeyecektir (YBK m. 48; 441)⁷¹.

Güven esasına dayanan işlem yetkisi, azil ve istifa yoluyla sona erdirilebilir (YBK m. 512). Tacir, pazarlamacının temsil yetkisini her zaman sınırlayabilir veya geri alabilir. Tacir (temsil olunan), bu hakkından önceden feragat edemez. Taraflar arasındaki hizmet, vekâlet veya ortaklık sözleşmeleri gibi hukuki ilişkilerden doğabilecek haklar saklıdır. Tacir, verdiği yetkiyi üçüncü kişilere açıkça veya dolaylı biçimde bildirmişse, yetkiyi tamamen veya kısmen geri aldığı da aynı yolla bildirmelidir. Aksi halde yetkinin geri alındığı, iyiniyetli üçüncü kişilere karşı ileri sürülemez (YBK m. 42).

⁶⁹ Hizmet sözleşmesinin ikale yolu ile sona erdirilmesi hakkında bkz. TAŞKENT, Savaş, "İş Sözleşmesinin İ kale Yolu ile Sona Erdirilmesi", Kamu – İş, C: 11, S: 4/2011, s. 1-7; GEREK, Hasan Nüvit, "İş Sözleşmesinin İ kale Sözleşmesi İ le Sona Ermesi", Çalışma ve Toplum, 2011/4, 31, s. 43-58; ELMAS, Serkan, "Türk İş Hukukunda İ kale", Kamu – İş, C: 11, S: 1/2009, s. 85-106; ÇİL, Şahin, "İş Hukukunda İ bra Sözleşmesi", Kamu – İş, C: 7, S: 3/2004, s. 1-29.

⁷⁰ Performans yetersizliği sebebiyle işten çıkma ve Yargıtay kararları için bkz. AKI; DEMİRBİLEK, Performans Değerlendirme Sistemi ve Performans Düşüklüğü Nedeniyle İş Sözleşmesinin Feshi, s. 11 vd.

⁷¹ Ölümünden sonra etkili olacak temsil yetkisi hakkında ayrıntılı bir çalışma için bkz. ŞENER, Oruç Hami, "Postmortal Temsil Yetkileri ve Ticari Mümessillik", Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 11, S: 1, 2009, s. 113-170.

Pazarlamacı ve tacir, temsil yetkisini her zaman tek taraflı olarak sona erdirebilir. Ancak, uygun olmayan zamanda yetkiyi sona erdiren taraf, diğerinin bundan doğan zararını gidermekle yükümlüdür.

Tacir, işlem yetkisinin kapsamını gösteren bir belge vermişse pazarlamacı, yetki sona erdiğinde belgeyi temsil olunana geri vermek veya hâkimin belirleyeceği yere bırakmakla yükümlüdür. Pazarlamacının belgeyi iade etmesi için gerekeni yapmayan tacir veya halefleri, bundan dolayı iyiniyetli üçüncü kişilerin zararını gidermekle yükümlüdürler (YBK m. 44).

SONUÇ

YBK, işletme dışında faaliyet gösterecek pazarlamacıya hizmet sözleşmesinden hemen sonra yer vermiştir. Pazarlama sözleşmesinde bulunması gereken unsurlar, pazarlamacının ve tacirin hak, yetki ve yükümlülükleri; ücret, komisyon ve masrafların ödenmesi, pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesinin kusursuz olarak imkânsız hale gelmesi, hapis hakkı, sözleşmenin sona ermesi ve sonuçları gibi konular ayrıntılı olarak düzenlemiştir.

Pazarlamacının, her ne kadar seyyar tüccar memurunun rolünü üstleneceği düşünülse bile, seyyar tüccar memurunun niteliğini, görev ve yetkilerini aşan bir içerikte düzenlendiği aşikârdır. Bu sebeple YBK ve BK'nın, bağlı tacir yardımcısı olarak görevlendirilecek pazarlamacı ve seyyar tüccar memuruna ilişkin hükümlerinin; sözkonusu yardımcılarının, tacirin işletmesi dışında yetkilendirilmelerinden başka ortak yönleri bulunmamaktadır. Dolayısıyla yukarıda pazarlama sözleşmesinin unsurları, tarafların hak ve borçları, pazarlama faaliyetinin türleri ve sona ermesi olabildiğince detaylandırılarak incelendiğinden ayrıca bu hususlara değinilmesi tekrar niteliği taşıyacaktır.

Pazarlama sözleşmesinde bulunmayan hususlara hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler kıyasen uygulanacaktır. Böylece pazarlama faaliyetlerinin çerçevesi, tarafların hak ve borçları, sözleşmenin sona ermesi ve sonuçları hakkında ortaya çıkabilecek tereddütler olabildiğince açıklığa kavuşturulmak istenmiştir.

KAYNAKÇA

AKI, Erol; DEMİRBILEK, Tunç, “Performans Değerlendirme Sistemi ve Performans Düşüklüğü Nedeniyle İş Sözleşmesinin Feshi”, Prof. Dr. Ali GÜZEL'e Armağan, C. I, İstanbul 2010, s. 5-23.

AKKURT, Sinan Sami, “Türk Özel Hukukunda İş Sözleşmesi ile Eser Sözleşmesinden Kaynaklanan Başlıca Yükümlülükler ve Anılan Sözleşmelerin Ayırt Edilmesi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 10, S:2, 2008, s. 13-64.

ALP, Mustafa, “Yeni Türk Ticaret Kanunu’na Göre Bölünme, Birleşme ve Tür Değiştirmenin İş İlişkilerine Etkisi (TTK 178; 158; 190)”, Çalışma ve Toplum, 2012/1, 32, s. 51-74.

AYHAN, Rıza; ÖZDAMAR, Mehmet; ÇAĞLAR, Hayrettin, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununa Göre Ticari İşletme Hukuku Genel Esaslar, Ankara 2011.

BİLGİLİ, Fatih; DEMİRKAPI, Ertan, Ticaret Hukuku Bilgisi, Bursa 2012.

BÜYÜKTARAKÇI, Sevil, “Mevsimlik İşler ve Kampanya İşlerinde Belirli Süreli İş Sözleşmesi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 11, Özel Sayı, 2009, s. 1071-1109.

CAN, Ozan, 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu’na Göre Acentelikte Rekabet Yasası Anlaşması, Ankara 2011.

CİHAN, Hulki, “Temsil İlişkisinde Yetkilendirmenin Yürürlükteki BK ve 6098 s. Yeni BK’ya Göre Karşılaştırmalı İncelenmesi”, İstanbul Barosu Dergisi, C:85, S: 3, Y: 2011, s. 86-90.

ÇİL, Şahin, “Belirli Süreli İş Sözleşmesi”, Osman Güven ÇANKAYA’ya Armağan, Ankara 2010, s. 33-65.

ÇİL, Şahin, “İş Hukukunda İbra Sözleşmesi”, Kamu – İş, C: 7, S: 3/2004, s. 1-29.

DEYNEKLİ, Adnan, “Aciz Hali ve İflasın İşçi Alacaklarının Tahsiline Etkisi”, Ankara Barosu Dergisi, Y: 67, S: 2, 2009, s. 43-47.

ELMAS, Serkan, “Türk İş Hukukunda İkale”, Kamu – İş, C: 11, S: 1/2009, s. 85-106.

ENGİN, Murat, “Yeni İş Kanunu Tasarısı ve İşçinin İş Görmekten Kaçınma Hakkı”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 5, S:1, 2003, s. 77-94.

EREN, Fikret, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, İstanbul 2008.

ERGÜN, Mevci, Ticari İşletme Hukuku, Bursa 2011.

GEREK, Hasan Nüvit, “İş Sözleşmesinin İkale Sözleşmesi İle Sona Ermesi”, Çalışma ve Toplum, 2011/4, 31, s. 43-58.

GÖKSEL, Merve, “Ücretin Haciz, Devir ve Temlik İşlemlerine Karşı Korunması”, Ali GÜNEREN'e Armağan, İstanbul 2010, s. 149-162.

GÖRÜCÜ, İbrahim, Türk Çalışma Mevzuatında Ücret Garanti Fonu ve Uygulamaları”, Kamu – İş, C: 10, S: 4/2009, s. 85-103.

GÜNEŞ, Başak; MUTLAY, Faruk Barış, “Yeni Borçlar Kanununun “Genel Hizmet Sözleşmesi”ne İlişkin Hükümlerinin İş Kanunu ve 818 Sayılı Kanunla Karşılaştırılarak Değerlendirilmesi”, Çalışma ve Toplum, 2011/1, 30, s. 231-288.

İNCEOĞLU, M. Murat, Borçlar Hukukunda Doğrudan Temsil, İstanbul 2009.

KAR, Bektaş, “Deneme Süreli İş Sözleşmesi”, Osman Güven ÇANKAYA’ya Armağan, Ankara 2010, s. 15-32.

KARAHAN, Sami, Ticari İşletme Hukuku, Konya 2011.

KILIÇOĞLU, Ahmet, Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Ankara 2007.

KOÇ, Muzaffer, “İş Güvencesi Kapsamında İşçinin Yetersizliğinden Kaynaklanan Geçerli Nedenler”, Bahçeşehir Üniversitesi Hukuk Fakültesi Kazancı Hukuk Dergisi, S. 59, 60, 2009, s. 237-251.

KOÇ, Sedef, “Borçlar Kanunu Tasarısının Hizmet Sözleşmesi ile İlgili Yeni Düzenlemeleri”, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Prof. Dr. Erden KUNTALP’e Armağan, 2004/1, C. I, s. 585-604.

MANAV, A. Eda, İş Hukukunda Geçersiz Fesih ve Geçersiz Feshin Hüküm ve Sonuçları, Ankara 2009.

MANAV, A. Eda, “İş Hukukunda Geçersiz Feshin Hukuken Geçerli Fesih Sayıldığı Haller”, Kamu – İş, C: 11, S: 2/2010, s. 1-21.

MİNELİLER, Zeynep, “Ticari Vekil”, Prof. Dr. Fırat ÖZTAN’a Armağan, C. II, Ankara 2010, s. 1467-1488.

MOLLAMAHMUTOĞLU, Hamdi, İş Hukuku, Ankara 2008.

ÖZDEMİR, Erdem, “Borçlar Kanunu’nun 325. Maddesine İlişkin Yargıtay Kararlarının Değerlendirilmesi”, Ali GÜNEREN'e Armağan, İstanbul 2010, s. 73-83.

SOYER, Polat, “Türk Borçlar Kanunu Tasarısının “Genel Hizmet Sözleşmesi”ne İlişkin Bazı Hükümleri Üzerine Düşünceler”, Prof. Dr. Devrim ULUCAN’a Armağan, İstanbul 2008, s. 149-167.

SÜZEK, Sarper, “İş Akdinin Askıya Alınması ve Ücretsiz İzinler”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 9, Özel Sayı, 2007, s. 115-133.

ŞENER, Oruç Hami, “Postmortal Temsil Yetkileri ve Ticari Mümessillik”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 11, S: 1, 2009, s. 113-170.

TAŞKENT, Savaş, “Mevsimlik Bir İşte Yapılan Belirli Süreli İş Sözleşmesi”, Prof. Dr. Ali GÜZEL’e Armağan, C. I, İstanbul 2010, s. 745-767.

TAŞKENT, Savaş, “İş Sözleşmesinin İkale Yolu ile Sona Erdirilmesi”, Kamu – İş, C: 11, S: 4/2011, s. 1-7.

TANDOĞAN, Haluk, Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. II, İstanbul 2010.

TEOMAN, Ömer, “Tacir Yardımcıları”, Doç. Dr. Mehmet SOMER’e Armağan, İstanbul 2006, s. 221-304.

TOPÇUOĞLU, Metin, Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Ankara 2006.

TOPÇUOĞLU, Metin, İhisar (Tekel) Kaydı İçeren Acentelik, Tek Satıcılık ve Franchising Sözleşmelerinde Aktif ve Pasif Satışlar, Rekabet Dergisi, S. 18, 2004, s. 3-60.

KAPLAN, Tuncay Senyen, “Belirli Süreli İş Sözleşmelerinin Haksız Feshi ve Türk Borçlar Kanunu Tasarısında Getirilen Yeni Düzenlemeler”, Osman Güven ÇANKAYA’ya Armağan, Ankara 2010, s. 213-229.

TUNÇOMAĞ, Kenan; CENTEL, Tankut, İş Hukukunun Esasları, İstanbul 2008.

UŞAN, M. Fatih, “4857 Sayılı İş Yasasının 22. Maddesi Çerçevesinde Değişiklik Feshi, Çalışma Şartlarında Esaslı Değişiklik ve Uygulama Sorunları”, Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C: 9, Özel Sayı, 2007, s. 211-271.

ÜLGEN, Hüseyin/TEOMAN, Ömer/HELVACI, Mehmet/KENDİGELEN, Abuzer/KAYA, Arslan/NOMER ERTAN, N. Füsün, Ticari İşletme Hukuku, İstanbul 2006.

WEBER, Ralph; ERBAŞ, C. Gökhan, “Türk Hukukunda Değişiklik Feshi”, Prof. Dr. Ali GÜZEL’e Armağan, C. I, İstanbul 2010, s. 829-836.

YAVUZ, Cevdet, Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, İstanbul 2009.

YENİSEY, Kübra Doğan; ÖZTÜRK, Özgür, “İşçinin Sözleşme Sonrası Ticari Sırları Saklama Yükümlülüğü”, Prof. Dr. Devrim ULUCAN’a Armağan, İstanbul 2008, s. 399-457.