

ğrultusunda
zenlemedir.
n gücünsün,
çok alanda

YENİ BİR BAYILIK TURU "FRANCHİSİNG"

Av.Nevzat Kozluca

"Bir ürün yada hizmet üzerinde imtiyaz hakkı olan özel ya da tüzel kişinin bir başka üretici ya da tacire bu ürün veya hizmeti belirli bölge ve süre ile sınırlı olmak üzere üretmek yada satmak hakkını bir bedel karşılığında vermesidir."(1)

Yapılan "franchising sözleşmesi"ile marka ve patent sahibi bir kişi (franchise veren-franchisor),kendi belirlediği işletme yöntemleri doğrultusunda sahibi bulunduğu hizmet veya ürünün bir başka kişi (franchise alan) tarafından belirlenen bölgede ,belirlenen süre ile sunumuna ,üretilmesine olanak tanır. Görüldüğü üzere burada belirleyici olan "franchisor" dır. Yıllara dayalı deneyim ,isim yapmış bir ürün sahibi olarak,imtiyaz verdiği bölgede aynı koşullarda orijinal olarak hizmet veya ürünü sunmaktadır. "franchise alan" bağımsız bir işletmeci olarak kendisine sağlanan bu olanak karşısında 3 tür ödeme yapar. İsim hakkı veya imtiyaz hakkı olarak "giriş bedeli" öncelikli olarak ve sadece bir kez sözleşmenin yapılması ile birlikte ödenir. Bundan sonra sözleşme süresince aylık veya yıllık olarak ciro üzerinden (% 5-10 arası) "lisans bedeli" ödenir. Bir de ,bu hizmetin sunumunda kullanılması "franchise veren" tarafından zorunlu kılınca araç ve gereçin satışından elde edilen "malzeme bedeli" vardır.

Bu sözleşme ile "franchise veren",kendi ürün veya hizmetini "franchise alan"ın kullanımına sunma ve bunlardan yararlanmasını sağlama ,aynı bölgede bir başkasına bu hakkı vermeme gibi yükümlülükler üstlenmektedir."Franchise alan"ise belirlenen ücretleri ödeme ,saptanmış işletme yöntemlerini ve malzemelerini kullanma,hizmet veya ürünü pazarlama ,dağıtma "franchisor"ün menfaatlerini gözetme sadakat borcu bulunmaktadır.(2)

Borçlar ve ticaret hukukumuzda yer almayan bu sözleşme türü ,şube ,acente , komisyoncu ,vekil ve bayilik benzeri olmakla birlikte yukarıda sıralanan özellikleri nedeniyle ayrı bir bağıttır. Uluslararası boyutuyla ülkemizde ilk olarak 1986 yılında Mc Donalsts firmasıyla girmiştir. Bunu takiben ,otelcilik ,bilgisayar ,eğitim,sağlık ,dağıtım ,reklam ve daha birçok alanda bu tür sözleşmeler akdedilerek yabancı ürün ve hizmetlerin ülkemizde üretimi pazarlaması ve dağıtımını gerçekleştirmiştir. Ancak uluslararası sözleşmelerin ,Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı YSGM(Yabancı Sermaye Genel Müd.) tarafından onayı gerekmektedir. Bu onayın yasal dayanağı 1986/10353 sayılı kararname ve buna bağlı olarak çıkarılan 1986/1 nolu tebliğdir. Buna göre YSGM işin sadece ekonomik boyutuna

dikkate alır ve sözleşmenin istihdam yaratması ,kaliteli mal ve hizmet sunması ve rekabeti artırmasını gözetir.

Ulusal düzeyde akdedilen sözleşmelerin yazılı olması yeterlidir. Sözleşmelerde Şu hususların bulunması gerekmektedir.(3)

- 1-Franchisör'a Tanınan Haklar : Franchise alanın kayıtlarını inceleme ,işyerlerini kontrol etme, hizmeti denetleme ve sözleşmenin bitiminden itibaren bir süre rekabet yasağı koyma vb.
- 2-Franchise Alana Tanınan Haklar: Kullanılacak olan isim ,marka ticaret unvanı bekirler.
- 3-Franchise Alana Verilecek Destek: Yönetici ve çalışanların eğitimi ,kullanılacak araç ,gereç ve malzemelerin verilmesi, dekorasyon ,pazarlama desteği ,reklam kampanyaları, işletme sistemleri vb.
- 4- Sözleşme süresi: Genellikle 10-20 yıl arasındır.
- 5- Faaliyet süresi: Coğrafi bölge net olarak belirlenir.
- 6- Franchise Bedeli:Çeşitli ödemelerin biçim ,tarih ve miktar olarak yazılması gereklidir.

"Franchising" çok çeşitli alanlarda uygulanabilmekte ve her iki taraf için kazanç sağlamaktadır."Franchise" veren açısından ürününü fazla bir yatırım yapmadan değişik bölgelerde üretme ve pazarlama olanağı sunarken ,franchise alan' için belli bir bedel karşılığında tanınmış bir markayı satarak uzun yıllar gereken müşteri edinme ve tanınma gayreti olmaksızın ticaret yapabilmektedir.KOBİ'ler (Küçük Orta Büyüklükte İşletmeler) için sayısız olanaklar sunan bu yöntemin bölge ekonomilerine de büyük katkıları olmaktadır. Ürün ve hizmetin tüketiciye en etkin şekilde ulaşmasını sağlayan "franchising" i komşu ilimiz Afyon'dan bir örnek vererek çok daha belirgin biçimde anlatalım. Bildiğimiz üzere Afyon'da "ikbal" tesisleri mevcuttur. Gıda konusunda marka olan "ikbal" firması ile koç grubu arasında "franchising sözleşmesi" akdedilmiş ve Koç'a ait Opet akaryakıt istasyonlarında "İkbal" büfeleri açılması kararlaştırılmıştır. Böylece ,deneyim ve uzmanlık gerektiren bir hizmetin yurdun birçok yerinde tüketiciye sunulması imkanı doğmuştur. Keza ,15-20 bin dolar tutarında "isim hakkı" ödenmek suretiyle İstanbul'da 40'dan fazla "ikbal" açılmış, buralarda satılan sucuk ,et döner,kaymak vb. gibi ürünler ,Afyonda çeşitli imalathanelerde üretilerek bu ilimize yılda 15 milyon dolar girdi sağlamıştır.(4)

Hukukumuzda girmesi kaçınılmaz olan bu sözleşmenin uygulamada yaygın olarak kullanılmaya başladığını ve bu nedenle hukuk çevrelerinde

izmet sun-
yeterlidir.

leme ,iřy-
en itibaren

rka ticaret

řitimi ,kul-
,pazarlama

arak yazıl-

er iki taraf
ü fazla bir
a olanağı
nınmış bir
ma gayreti
lükte řřlet-
nilerine de
kin şekilde
örnek ver-
Afyon'da
firması ile
'a ait Opet
ştırılmıştır.
dun birçok
bin dolar
zla "ikbal"
r ,Afyonda
dolar girdi

uygulamada
evrelerinde

U DERGİSİ

yakından tanınması gerektiğini düşünüyorum. Çeşitli alanların çeşitli özel-
likleri bulunmakla beraber çizmeye çalıştığım hukuksal çerçevede genel bir
görüş oluşturmaya ve sunmaya çalıştım.

Av. Nevzat KOZLUCA
Osmangazi Üniversitesi
Hukuk Müřaviri