



ACENTELERİN DENKLEŞTİRME İSTEMİNİN BELİRLENMESİNDE GELİRİN TESPİTİ VE MUHASEBELEŞTİRME SORUNU: ÇÖZÜM ÖNERİSİ

*Income's Detection and Accounting Problem in Identifying The Agent's Equalization Claim:
Solution Offering*

Ayşe Gül HATİPOĞLU*

ÖZET

Denkleştirme istemi, acentelik sözleşmesinin sona ermesiyle acentenin oluşturduğu müşteri çevresinden yararlanmaya devam eden işletmenin, sözleşmenin sona ermesiyle ücret hakkını kaybeden acenteye ödediği bir karşılıktır. Denkleştirme istemi hukuk yazınında ve Yargıtay kararlarında kabul görmekle birlikte, Ülkemizde bu konuya ilişkin ilk kanuni düzenleme 01.07.2012 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda yapılmıştır. Ancak Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda denkleştirme istemi miktarının belirlenmesi ve hesaplanma şekillerine yer verilmemiş, sadece denkleştirme isteminin üst sınırına açıklık getirilmiştir.

Bu çalışmada Yeni Türk Ticaret Kanunu doğrultusunda acentenin denkleştirme istemi konusu ele alınmıştır. Bu doğrultuda Yeni Türk Ticaret Kanunu'ndaki acente ve denkleştirme istemine ilişkin düzenlemeler ayrıntılı bir şekilde incelenmiş ve denkleştirme isteminin belirlenmesine ilişkin sorunlar ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Acente, Denkleştirme İstemi, Türk Ticaret Kanunu.

ABSTRACT

Equalization claim is a provision that the company continues to benefit circle of customers that the agent constituted with the ending of agency agreement, pays to the agent which losed its wage with the ending of agreement. Equalization claim which gains acceptance into law letters and decisions of Supreme Court of Appeals, first lawful regulation regarding this subject in our country is achieved into the Turkish Commercial Code 6102 which will enter into force as of 1st of July 2012. However, in the new Turkish Commercial Code, it was just clarified upper limit of the equalization claim, not given place to the identifying and accounting figures of the amount of equalization claim.

In this study, it is handled the subject of agent's equalization claim through the new Turkish Commercial Code. It is examined regulations regarding agent and equalization claim in the new Turkish Commercial Code rigorously and revealed problems regarding identifying the equalization claim.

Key Words: Agent, Equalization Claim, Turkish Commercial Code

1. GİRİŞ

Küreselleşme, teknolojik ilerlemeler, ekonomik ve ticari hayatın gelişmesi, artan rekabet işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetleri daha geniş bir coğrafi alana daha hızlı ve daha az maliyetle ulaştırmalarını zorunlu hale getirmiştir. Mal ve hizmetlerin farklı bölgelere ulaştırılmasında bazı işletmeler, şube açmak gibi kendi dağıtım kanallarını oluştururken, bazı işletmeler de distribütör, acente*, toptancı veya perakendeci gibi araçlardan bir ya da birkaçını kullanmaktadır. Dağıtım kanallarını oluşturan işletmeler, tamamen kendilerine bağımlı olmakla birlikte tüm dağıtım maliyetlerine de katlanmak zorunda kalmaktadır. Dağıtım kanalı oluşturmayı maliyetli bulan

* Yrd. Doç. Dr. Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Niğde, aysegul.hatipoglu@gmail.com

* Literatürde acente teriminin kullanımına ilişkin bir birlik bulunmamakta, bazı yazarlarca acente terimi kullanılırken bazı yazarlarca da acenta terimi kullanılmaktadır. Çalışmada ise 6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde acente terimi kullanılmıştır.

işletmeler ise acente gibi araçlardan yararlanarak, dağıtım kanalı maliyetlerini araçlara yüklemektedir.

Acenteler, acentelik sözleşmesiyle belirli bir bölgede işletmenin mal ve hizmetlerini pazarlama, bu alanda işletmeyi temsil etme ve işletme adına sözleşme yapma yükümlülüğünü üstlenmektedir. Acenteler bu yükümlülüklerinin karşılığında ise 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda hükme bağlanan ücret ile olağan masraflarını isteme, tekel hakkı ve hapis haklarını elde etmektedir. Fakat bu kanunda acente ile aracılık yaptığı işletme arasında en temel sorunu oluşturan acentenin denkleştirme istemi açıkça düzenlenmemiştir. Bu boşluğu doldurmak amacıyla denkleştirme istemi, 01.07.2012 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu Madde 122'de düzenlenmiştir. Ancak Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda da acentenin denkleştirme miktarının hesaplanmasına ilişkin yeterli açıklama yapılmamış sadece denkleştirme isteminin üst sınırı düzenlenmiştir. Denkleştirme isteminin hesaplanmasına ilişkin bu boşluk, denkleştirme tutarının hesaplanmasında uygulama farklılıklarına neden olacaktır.

Bu çalışmada öncelikle acente kavramı ve unsurları, acentenin hak ve borçları açıklanmış, daha sonra Yeni Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde acentenin denkleştirme istemi ele alınmış ve denkleştirme tutarının hesaplanmasına ilişkin örneğe yer verilmiştir.

2. ACENTENİN TANIMI VE UNSURLARI

Acente bir sözleşmeye bağlı olarak belirli bir pazarda sürekli bir şekilde işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık yapan kimsedir. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu acenteyi "*Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimse*" olarak tanımlamıştır (Türk Ticaret Kanunu, Madde 102).

Bu bağlamda acentenin unsurlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Çeker, 2006: 5; Aslan ve Ergün, 2010: 93; Bilgili ve Demirkapı; 2010: 157-158; Dedeoğlu, 2011: 1).

Bağımsızlık: Acenteler mal ve hizmetlerin pazarlanmasında temsil ettikleri işletmelerin talimatlarına uymakla beraber, tacirden bağımsızdır ve kendi işletmeleri bulunmaktadır.

Sözleşme: Acentelik ilişkisi şekle tabi olmayan sözleşmesi ile kurulmaktadır. Ancak acentenin malın bedeline ilişkin tahsil, indirim ve erteleme yetkileri ile bedelini ödemediği malı teslim alma yetkisinin ancak bu konuda yazılı olarak verilmiş özel bir yetki ile kullanabilmesi mümkündür. Yazılı yapılması durumunda sözleşmenin acente tarafından tescil ve ilan edilmesi de gerekmektedir.

Belirli bir yer ve bölge içinde faaliyet gösterme: Acentenin faaliyet göstereceği yerin sınırları işletme ile acente arasında tarafların iradesine göre belirlenmektedir. Ancak kural olarak aksi yazı ile kararlaştırılmadıkça işletme aynı zamanda ve aynı yer veya bölge içinde aynı ticaret dalı ile ilgili olarak birden fazla acente atayamayacaktır. Diğer taraftan acente de aynı yer veya bölgede, birbirleriyle rekabette bulunan birden çok ticari işletme hesabına acentelik yapmamaktadır (Türk Ticaret Kanunu, Madde 104).

Sürekllilik: Acentelik bir defa yapılan bir aracılık faaliyeti olmayıp sözleşmede belirlenen süre içinde devamlı olarak yapılmaktadır.

Ticari işletmeyle ilgili işlere aracılık yapma: Acente tacir adına sözleşme yapma, tacirin haklarını koruma, sözleşme bedellerinin tahsil edilmesi gibi birçok aracılık faaliyetini yerine getirmektedir.

Acente faaliyetini meslek olarak yürütme: Acente, süreklilik unsurunun bir sonucu olarak aracılık faaliyetini meslek olarak yürütmektedir. Ancak acente, aracılık faaliyetini asıl mesleği olarak yerine getirebileceği gibi yan meslek olarak da yerine getirmesi mümkündür.

3. ACENTENİN BORÇLARI

Acentelik sözleşmesi, her iki tarafa da borç ve hak yükleyen bir sözleşmedir. Bu sözleşmede taraflardan birinin borcu, diğer tarafın haklarını teşkil etmektedir. Bu nedenle tarafların birbirine yükümlülükleri önem taşımaktadır (Dönmez, 2009: 39) Acentenin borçları 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda Madde 104 ve 109-112 arasında düzenlenmiştir. Bu hükümler kapsamında acentenin borçlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

Müvekkilinin işlerini görme ve menfaatlerini koruma: Acente, sözleşmede belirlenen bölge ve ticaret dalı içinde, müvekkilinin işlerini yapmak ve menfaatlerini korumak zorundadır. Ayrıca, acenteler kusursuz olduğunu ispat etmediği takdirde işletme hesabına saklamakta olduğu malın veya eşyanın uğradığı hasarlardan da sorumlu tutulmaktadır.

Haber verme: Acente, işletmeye üçüncü kişilerin beyanlarını, bölgesindeki piyasanın ve müşterilerin finansal durumunu, şartlarını, bunlarda meydana gelen değişiklikleri ve yapılan işlemlere ilişkin olarak müvekkilini ilgilendiren bütün konuları zamanında bildirmekle yükümlüdür.

İşletmenin talimatlarına uygun hareket etme: Acente, işletmenin talimatlarına uygun olarak hareket etmelidir. Acente işletmenin açık talimatı olmayan konu ile karşılaştığında emir alıncaya kadar işlemi geciktirebilmekte; ancak, işin niteliği acele ise ve işletmeden talimat alınamıyorsa ya da acente en yararlı şartlar çerçevesinde harekete yetkiliyse, işletmeden talimat almaksızın hareket edebilmektedir.

Önleyici tedbirler alma: Acente, işletme hesabına saklamakta olduğu malın veya eşyanın uğradığı hasarlardan sorumludur. Acentenin, teslim aldığı mal ya da eşyanın taşınma sırasında hasara uğradığına dair belirtiler varsa, işletmenin taşıyıcıya karşı dava hakkını teminat altına almak için gerekli önlemleri almalıdır. Bu bağlamda, hasarı tespit ettirmek ve gereken diğer önlemleri almak, eşyayı mümkün olduğu kadar korumak veya tamamen telef olması tehlikesi varsa, yetkili mahkemenin izniyle sattırmak ve gecikmeksizin durumu işletmeye haber vermekle yükümlüdür.

Ödeme yapma: Acente, işletmeye ait olan parayı ve ödemekle yükümlü olup, bu yükümlülüğünü yerine getirmezse yükümlülüğün doğduğu tarihten itibaren faiz ödemek ve gerekirse ayrıca tazminat vermek zorundadır.

Rekabet yapmama: Türk Ticaret Kanunu Madde 104 hükümlerine göre acente sözleşmede aksi belirlenmediği sürece aynı yer ve bölgede birbirleriyle rekabette bulunan birden çok ticari işletme hesabına acentelik yapamaz. Ancak sözleşme ile acentenin rekabet etmeme borcunun aksini düzenlemek mümkündür.

4. ACENTENİN HAKLARI

Acente sözleşme konusunu oluşturan borçlarını yerine getirmesiyle 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu 104 ve 113- 119 maddeleri arasında düzenlenen hakları da talep edebilirler. Acentenin haklarını ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

Ücret isteme hakkı: Acente yerine getirdiği aracılık faaliyeti ve yaptığı sözleşme karşılığında ücret isteme hakkına sahiptir. Acente işletmeye kazandırdığı müşterilerle ilgili ücret isteyebileceği gibi, belli bölge ve müşteri çevresi bırakılan acentelerde bu bölge ve müşteri çevresindeki müşterilerle katkısı olmadan kurulan işlemler için de ücret isteyebilmektedir. Acente işletmenin talimatına uygun olarak tahsil ettiği paralar için de tahsil komisyonu isteme hakkına sahiptir.

Acente, ücreti işlem yerine getirildiği anda ve ölçüde kazanmaktadır. Ücret miktarı, esas itibarıyla sözleşme belirlenmekte, sözleşmede hüküm bulunmaması halinde acentenin bulunduğu yerdeki ticari teamüle göre belirlenmektedir.

Olağanüstü giderlerin karşılanması: Acente yükümlülüklerini yerine getirirken gerçekleştirdiği personel giderleri gibi olağan giderleri müvekkilinden isteme hakkına sahip olmamakla birlikte, olağanüstü giderlerin ödenmesini isteme hakkına sahiptir.

Faiz isteme hakkı: Acente verdiği avanslar ve yaptığı giderler için, ödeme tarihinden itibaren faize hak kazanmaktadır.

Tekel hakkı: Aksi kararlaştırılmadığı sürece işletmenin, aynı zamanda ve aynı yer veya bölge içinde aynı ticaret dalı ile ilgili olarak tek bir acente ataması kanunda hükme bağlanmıştır.

Hapis hakkı: Acentenin işletmelerden alacaklarını alamaması durumunda kullanabileceği bir haktır. Acente bütün alacakları ödeninceye kadar acentelik sözleşmesi nedeniyle alınan işletmeye ait menkul kıymet ve eşya üzerinde hapis hakkına sahiptir. Ayrıca acentenin işletmeye ait malların satışından elde edilen bedeli de alacaklarını tahsil edene kadar iade etmeyebilmektedir.

Denkleştirme istemi: Denkleştirme istemi acentenin, acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra elde ettiği bir haktır.

5. DENKLEŞTİRME İSTEMİ

Hukuk yazınında denkleştirme istemi konusunda terim birliği sağlanamamış olup, portföy tazminatı, portföy hakkı, portföy akçası, komisyon akçesi talep etme hakkı, çıkma tazminatı, müşteri tazminatı olarak da adlandırılmaktadır (Ayan, 2008: 93; Reva, 2006: 228). 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda ise denkleştirme istemi terimi kullanılmış olup, bu bağlamda çalışmada söz konusu terim kullanılmıştır.

Acenteler, belirli yer ve bölgede mal ve hizmetleri pazarlamakta; bu alanda işletmeyi temsil etmekte; işletme ile ilgili sözleşmelere aracılık yapmakta ve bu bağlamda işletmeye belirli bir müşteri çevresi oluşturmaktadır. Sözleşmenin devam ettiği süre boyunca hem işletme hem de acente bu müşteri çevresinden ekonomik menfaat sağlamaktadır. Ancak sözleşmenin sona ermesiyle acentenin oluşturduğu müşteri çevresi işletmeye kalacaktır. Başka bir ifadeyle işletme herhangi bir emek harcamaksızın müşteri kitlesine sahip olacak ve bu müşteri çevresinden kazanç sağlamaya devam edecektir. Diğer taraftan sözleşmenin sona ermesiyle acentenin işletmeye kazandırdığı müşteriler ile yapacağı anlaşmalara ilişkin ücret isteme hakkı sona ermektedir. Denkleştirme istemi, acentenin sözleşmenin sona ermesiyle uğrayacağı kayıp ile işletmenin müşteri çevresinden sağlayacağı kazancı dengelemek için işletmenin acenteye ödeyeceği tazminattır.

Denkleştirme istemine ilişkin yürürlükteki Türk Ticaret Kanunu'nda açıkça bir düzenleme bulunmamakla birlikte, Yargıtay tarafından kabul edilen ve bazı kararlarda acente lehine tazminata hükmedilmiştir (Dönmez, 2009: 87). 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda sadece müvekkil veya acentenin iflas, ölüm veya hacir altına alınması durumunda acentelik sözleşmesi sona ererse, işlerin tamamlanması halinde acenteye verilecek tazminat hakkı düzenlenmiştir (Yılmaz ve Ciner: ty., 1). Yeni Türk Ticaret Kanunu ile bu eksiklik giderilmiş ve acentenin işletmeye sağladığı kazanımlar karşılığı olarak tazminat hakkı düzenlenmiştir. Böylece Yeni Türk Ticaret Kanunu ile hem Yargıtay'ın ilkesel kararlarına konu olması hem de hukuk yazınında kabul görmesi itibarıyla yeni bir hukuku kurum tanıtılmamakla birlikte, denkleştirme istemi ilk kez kanunu bir düzenlemeye kavuşturulmuştur (Reva, 2006: 232). Bu kanunun yürürlüğe girmesi ile sözleşmenin sona ermesiyle işletmeye sağladığı kazançların tam olarak karşılığını alamayan acenteye hakkaniyet esnasından hareketle belirlenen bir karşılık sağlanması mümkün hale gelmiştir (Ernst ve Young Türkiye: 19).

Yeni Türk Ticaret Kanunu Madde 122'ye göre sözleşme ilişkisi sona erdikten sonra acentenin aracılık yaptığı işletmeden uygun bir tazminat elde edebilmesi için aşağıda sıralanan şartları yerine getirmesi gereklidir.

Acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde işletme, sözleşme ilişkisinin bitmesinden sonra da önemli kazançlar sağlıyorsa,

Sözleşme ilişkisinin bitmesinin sonucu olarak acente, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler nedeniyle sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa ve

İşletmenin acenteye tazminat ödemesinin hakkaniyete uygun olması.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda acentenin denkleştirme talebinde bulunamayacağı durumlar da hükme bağlanmıştır. Bu bağlamda acente, sözleşmeyi feshi haklı gösterecek bir nedeni olmaması ya da acentenin kusuru nedeniyle işletmenin haklı bir nedene dayanarak sözleşmeyi feshetmesi durumunda acente denkleştirme isteminde bulunamamaktadır. Denkleştirme isteminden acentenin önceden vazgeçmesi söz konusu değildir. Bu tazminat hakkı acente tarafından sözleşmenin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerekli bir haktır (Türk Ticaret Kanunu Madde 122).

6. DENKLEŞTİRME İSTEMİNİN BELİRLENMESİ

Türk hukuk yazınında acentenin işletmeye kazandırdığı müşteriler nedeniyle tazminat verilmesi gerektiği yönünde görüş birliği olmakla birlikte, bu hakkın niteliği, içeriği ve kapsamı hakkında görüş birliği bulunmamaktadır. Yargıtay'ın denkleştirme istemi ile ilgili emsal kararlarında da denkleştirme istemi miktarının ne şekilde hesaplanması gerektiği konusunda detaylı bir açıklama yapılmamıştır. Yargıtay, kararlarında gerekli şartların oluşması halinde denkleştirme miktarının, konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak tespit edilmesini uygun bulmuştur (Evcimik, 2010: 86).

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda de acentenin haklarına denkleştirme istemi hakkı eklenmekle birlikte denkleştirme isteminin kapsamı, miktarı ve hesaplanma yöntemlerine ilişkin bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Bu kanunun 122. Maddesine göre "*Denkleştirme istemi, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmişse, faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır*" şeklinde düzenlenmiştir.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun denkleştirme isteminin belirlenmesine ilişkin Madde 122 incelendiğinde sadece denkleştirme miktarı üst sınırının düzenlendiği görülmektedir. Bu maddede üst sınırın belirlenmesinde yıllık hasılatın mı yoksa net karın mı esas alınacağına dair bir açıklama da bulunmamaktadır. Bu konuda farklı görüşler bulunmaktadır. Bazı yazarlar, göre üst sınırın hesaplanmasında acentenin sözleşme süresince hak ettiği aracılık faaliyetleri ve diğer tüm hizmetler için hakkettiği tüm ücretlerin esas alınacağını kabul etmektedir. Bazı yazarlara göre ise üst sınırın hesaplanmasında yönetim giderleri, depo giderleri, taşıma giderleri gibi aracılık faaliyetlerinden kaynaklanmayan giderler dikkate alınmamaktadır (Ayan, 2008: 236). Ancak Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda yıllık komisyonla birlikte diğer ödemelerden bahsedildiğinden denkleştirme talebinin hesaplanmasında acentenin acentelik faaliyeti nedeniyle elde ettiği yıllık hasılatın dikkate alınması gerektiği şeklinde yorumlamak mümkündür. Ayrıca acentenin işletmenin eski müşterileriyle yaptığı sözleşmelerden elde ettiği gelirler de yıllık hasılatı dahil edilmelidir (Karasu, 2008: 303).

Acentenin denkleştirme miktarının hesaplanmasına ilişkin boşluk hakim kanun yaratma faaliyeti ile doldurulacaktır (Ayan, 2008: 218). Bunun için Almanya ve İsviçre'deki düzenlemeler başta olmak üzere yabancı hukuk düzenlemeleri yol gösterici rol oynayacaktır (Evcimik, 2010: 88). Bu doğrultuda acentenin denkleştirme istemi üç aşamalı olarak bulunmaktadır. Bu aşamaları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Ayan, 2008: 209-219; Karasu, 2008: 293-)

i- Acenteye Ödenecek Ham Karşılığın Hesaplanması: Bu aşamada acenteye ödenecek denkleştirme isteminin ham karşılığı bulunmaktadır. Bu tutar işletme ile acentelik sözleşmesi devam etmesi durumunda acenteye ödenecek ücretlerdir. Denkleştirme isteminin ham karşılığının bulunması için

önce işletmenin kazancı sonra da acentenin kaybı tahmini olarak hesaplanmaktadır. İşletmenin kazanç ve acentenin kayıp tutarı arasında sıkı bir ilişki olup, istisnai durumlar dışında birbirlerinin karşılığını oluşturmaktadır. Bu nedenle acentenin ücret kaybına ilişkin yapılan açıklamalar, işletmenin elde ettiği kazanç için de geçerlidir.

Acentenin ücret kaybının tespitinde acentenin son yılda elde ettiği net kar esas alınmaktadır. Net kar, tahsil giderleri, malların teslimi için kiralanan depo kiralama giderleri, vergi, işletme ve personel gideri gibi giderleri nedeniyle ödenen giderler veya tahsil edilen ücretlerin düşülmesiyle bulunmaktadır. Bu ücretlerin göz ardı edilmesi söz konusu hizmetlerin müşterilerle sözleşme yapılmasına ve müşteri çevresinin oluşturulmasına katkı sağlamamasından kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan bu tür ücretleri sözleşmenin sona ermesiyle alamayan acente için bir kayıp olsa da işletme için bir kazanç değildir.

Acentenin ücret kayıp tutarının belirlenmesinde acentenin kazandırdığı ya da ticari ilişkilerini geliştirdiği eski müşterilerden elde ettiği kazançlar dikkate alınmalıdır. Diğer acentenin sözleşme ile birlikte devraldığı müşteri çevresinden elde ettiği kazançlar acentenin kaybı hesaplanırken, net kardan indirilmelidir. Diğer taraftan işletmenin acentenin kazandırdığı müşterilerden sözleşme sonrasında ne ölçüde kazanç sağlayacağı, acentenin sağladığı müşteri çevresinin etkisinin ne zamana kadar devam edeceği, işletmenin acentenin kazandırdığı müşterilerle ne kadar süre ve ne kadar sıklıkla ilişki kuracakları, acentenin ücretlerin ne kadarını kaybettiği, acentenin sözleşme sonrası faaliyetleri gibi faktörler de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu nedenle işletme ile müşterilerin ticari ilişkilerinin devam edeceği süre tahmini olarak belirlenmelidir.

Acentenin kaybı belirlenirken, bu müşterilerin bir kısmının zaman içinde kaybedileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Bu nedenle bir yılın başında acentenin müşterileri ile yaptığı sözleşmelerden elde edilen satış hasılatı ile yıl sonunda elde edilen satış hasılatı karşılaştırılarak satış hasılatındaki azalma yüzde olarak hesaplanır. *Sürekli müşteri çevresi azalma yüzdesi* olarak adlandırılan bu yüzde ticari ilişkinin niteliğine göre değişmektedir.

Acentenin son sözleşme yılında elde ettiği net kar, müşterilerin işletme ile ticari ilişkiye girecekleri tahmini süre ve müşteri çevresi azalma yüzde oranı kullanılarak acentenin yıllar itibariyle kaybı hesaplanmaktadır. Ancak acentenin kaybı bir kerede peşin ve toptan ödeneğinden acentenin yıllar itibariyle kaybı, faiz oranı ile iskonto edilerek, bugünkü değere indirgenmesi gerekmektedir.

ii- İşletmenin Kazancı ve Acentenin Kaybının Hakkaniyet Denetimine Tabi Tutulması: Bu aşamada işletmenin kazancı ve acentenin kaybı somut olayın özelliklerine göre hakkaniyet denetiminden geçirilmektedir. Hakkaniyet, matematiksel olarak hesaplanan işletme kazancı ve acentenin kaybını, somut olayın özelliklerine göre yeniden şekillendirmektedir. Hakkaniyet bazı durumlarda denkleştirme miktarının artırılmasına yol açarken bazen de azaltabilmektedir. Örneğin işletmenin güçlü bir markaya sahip olması ya da acenteye sözleşme sonrası rekabet yasağının konulmaması denkleştirme miktarını azaltmaktadır.

iii- Denkleştirme Miktarının Üst Sınırının Belirlenmesi: Üst sınır acenteye ödenecek en fazla denkleştirme miktarı olup Yeni Türk Ticaret Kanun'unda da son beş yıllık komisyon ve diğer ödemelerin ortalaması olarak belirlenmiştir. Birinci ve ikinci aşamada bulunan ham karşılığın bu sınır aşması durumunda, tutar üst sınır düzeyine indirilmektedir.

7. ACENTENİN DENKLEŞTİRME İSTEMİNİN BELİRLENMESİNE İLİŞKİN UYGULAMA ÖRNEĞİ

A İşletmesi ile X Acentesi arasındaki 5 yıllık acente sözleşmesi 02.01.2012 tarihinde A İşletmesi'nin kusuru nedeniyle sona ermiştir. X Acentesi 05.03.2012 tarihinde A İşletmesi'nden sözleşmenin sona ermesi nedeniyle tazminat talep etmiştir. X Acentesinin, acente faaliyetinden

kaynaklanan son bir yıldaki net karı 200.000TL olup bu gelirin 50.000TL'lik kısmı önceki acenteden devralınan müşteri çevresinden elde edildiği varsayılmıştır. X Acentesi'nin 5 yıllık hasılatı 900.000 TL'dir. Acente sözleşmesinin devam etseydi X Acente'sinin kazandırdığı müşterilerle A İşletmesi'nin ticari ilişkilerinin devam edeceği süre 5 yıl olarak tahmin edilmiştir. Geçmiş yıllardaki tecrübelerle dayanarak müşteri azalma oranı %20 olarak tespit edilmiştir. X acentesinin dönem giderleri 30.000TL'dir. A işletmesi X acentesine yönetim gideri ve depo ücreti olarak yıllık 10.000TL ödemiştir.

A işletmesi ile X Acentesi arasındaki sözleşme, denkleştirme istemini doğuracak şekilde sona ermiştir. X Acente'si denkleştirme talebini yasal süre içinde ileri sürülmüştür. Böylece X Acentesinin denkleştirme istemi hakkı doğmuş ve denkleştirme tutarı hesaplanma sürecine geçilmiştir.

Ham Karşılığın Hesaplanması

Denkleştirme isteminin belirlenmesinde ilk aşama işletmenin kazanç ve acentenin kayıp tutarının belirlenmesidir. Ancak normal koşullarda bu iki tutar birbirinin karşılığıdır. Bu nedenle acentenin kayıp tutarı hesaplanacaktır. Acentenin kaybı acentenin sürekli müşteri ile ilişkisinin devam etmesi durumunda kazanacağı gelir olup, ham karşılık olarak adlandırılmaktadır.

Denkleştirme isteminin belirlenmesinde acentenin son sözleşme yılında elde ettiği net kar esas alınmaktadır. Ancak net karın hesabında sadece acentenin kazandırdığı ya da ticari ilişkilerini geliştirdiği müşteri çevresi nedeniyle elde ettiği kazanç esas alınmalıdır. Acentenin kazandırdığı müşteri çevresinden elde ettiği net kar aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

2011 (Son Faaliyet Yılı) Yılına Ait Net Kar	:200.000 TL
Önceki Müşterilerden Elde Edilen Net Kar	: (50.000) TL
Kendi Oluşturduğu Müşteri Çevresinden Elde Edilen Net Kar	: 150.000 TL

Acente sözleşmesi devam etmesi halinde acente kazandırdığı müşteri çevresinden 5 yıl kar sağlayacak, ancak bu kar her yıl %20 oranında müşteri kaybına uğrayacaktır. Müşteri kaybı oranı, müşteri çevresiyle ilişkisinin devam edeceği 5 yıl boyunca acentenin elde edeceği karı her yıl azaltmaktadır. Acentenin yıllar itibariyle hesaplanan kaybı peşin ve toptan ödeneceğinden hesaplanan denkleştirme tutarından faiz indirimi yapılmaktadır. Acentenin ücret kaybı iskonto edilirken kayıp tutarı ile faiz oranı ile çarpılmaktadır. Ancak, acentenin yıllar itibariyle kaybının bileşik faiz formülü ile bugünkü değerinin (peşin değeri) bulunması daha doğru yaklaşımdır. Acentenin kaybının bugünkü değeri aşağıdaki formül yardımıyla bulunabilmektedir.

$$\text{Bugünkü Değer} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Bugünkü değer formülünde i faiz oranını, n ise yıl sayısını ifade etmektedir. Acentenin yıllar itibariyle kaybı ve toplam kaybının bugünkü değeri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

Tablo 1: Acente Kaybının Bugünkü Değeri

Yıllar	Yıllar İtibariyle Acentenin Kaybı	%10'dan Bugünkü Değer Faktörü	Bugünkü Değer
1. Yıl	150.000 - (150.000 x %20 30.000) = 120.000	0,909	109.091
2. Yıl	120.000 - (120.000 x %20 24.000) = 96.000	0,826	79.339
3. Yıl	96.000 - (96.000 x %20 19.200) = 76.800	0,751	57.701
4. Yıl	76.800 - (76.800 x %20 15.360) = 61.440	0,683	41.964
5. Yıl	61.440 - (61.440 x %20 12.288) = 49.152	0,620	30.520
Toplam Ücret Kaybı			318.616

Üst Sınırın Tespit Edilmesi

Denkleştirme miktarının hesaplanmasında ikinci aşama acenteye ödenecek denkleştirme miktarının üst sınırının belirlenmesidir. Üst sınır acentenin aldığı komisyon ve diğer ödemelerden oluştuğundan aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

Acentenin Son 5 Yıllık Hasılat Tutarı	: 900.000 TL
Yönetim Gideri ve Depo Gideri İçin Ödemeler (5 yıl x 10.000)	: 50.000 TL
Acenteye Yapılan Toplam Ödemeler (5 yıl)	: 950.000 TL

Acentenin acentelik sözleşmesine bağlı olarak elde ettiği toplam hasılat 950.000 TL olarak hesaplanmıştır. Üst sınır, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucunda elde ettiği hasılatın ortalamasına göre hesaplanmaktadır. Bu doğrultuda üst sınır aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

Denkleştirme İstemi Üst Sınırı= 950.000/ 5 yıl : 190.000 TL

Yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre denkleştirme istemi tutarı hesaplanan üst sınırı aşamaz. Acentenin ücret kaybının toplam bugünkü değeri Tablo 1'de görüldüğü üzere 318.616 TL olarak hesaplanmıştır. Ancak bu tutar, hesaplanan üst sınırı geçtiğinden, acenteye ancak 190.000TL tutarında denkleştirme ödenmesi gerekmektedir.

8. ACENTE KOMİSYON ÜCRETİ İLE DENKLEŞTİRME İSTEMİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Daha önceki kısımlarda da belirtildiği gibi acenteler, belirli yer ve bölgede mal ve hizmetleri pazarlamakta; ticari hayatta sözleşmeye taraf olan işletmeyi temsil etmekte, bir başka ifade ile sözleşmeye taraf olan işletmenin mal ve hizmetlerini satmakta, bu işlem karşılığında sözleşmede belirtilen veya ticari teamüllere uygun bir komisyon almaktadır. Acentenin yapmış olduğu mal veya hizmet satışları karşılığında elde etmiş olduğu hasılatın hepsi kendisine ait değildir. Bu nedenle acentenin hasılat olarak yazacağı tutar sadece mal veya hizmet satışı karşılığında elde etmiş olduğu komisyon ücreti kadar olacaktır.

Hasılatın muhasebeleştirilmesine ilişkin olarak hazırlanıp yayınlanan 18 nolu Türkiye Muhasebe Standardı (TMS 18)'e madde 7'ye göre hasılat, "ortakların sermayeye katkıları dışında, öz kaynakta artışla sonuçlanan ve işletmenin dönem içindeki olağan faaliyetlerinden elde edilen brüt ekonomik fayda tutarıdır". TMS 18 Madde 8'e göre ise hasılat, yalnızca, işletmenin kendi adına aldığı ve alacağı brüt ekonomik yarar akışlarını içermektedir. Üçüncü kişiler adına tahsil edilen satış vergileri, mal ve hizmet vergileri ve katma değer vergisi gibi tutarlar işletme tarafından elde edilen ekonomik yararlar değildir ve öz kaynakta artış yaratmamaktadır. Bu nedenle, bu tutarlar hasılat dışında bırakılmalıdır. Benzer şekilde, acente ilişkilerinde brüt ekonomik yarar akışları işletme öz kaynaklarında artış yaratmayan, acentesi olunan işletme adına yapılan tahsilat tutarlarını da içerir. Acentesi olunan işletme adına yapılan tahsilat tutarları hasılat değildir. Hasılat yalnızca komisyon tutarıdır.

Hasılatın muhasebeleştirilmesi esaslarını belirleyen ve açıklayan 18 numaralı Türkiye Muhasebe Standardı'nda da belirtildiği gibi acente faaliyetinin bir sonucu olarak yapılan mal ve hizmet satışları karşılığında elde edilen tutarının hepsi acentenin öz kaynağında bir artış yaratmadığı için bu tutarın hepsi acente açısından hasılat olarak yazılamaz. Bu tutarın ancak öz kaynakta artış yaratan kısmı hasılat olarak yazılabilir ki; o da komisyon ücretidir.

Acente faaliyetleri karşılığı elde edilen komisyonun nasıl muhasebeleştirileceği TMS 18'de açık bir şekilde belirtilmiş olmakla beraber, denkleştirme isteminin (tazminatın) nasıl muhasebeleştirileceğine ilişkin TMS 18'de bir açıklama bulunmamaktadır. Ancak TMS 18'de

Acentelerin Denkleştirme İşleminin Belirlenmesinde...

hasılatın “öz kaynakta artışla sonuçlanan ve işletmenin dönem içindeki olağan faaliyetlerinden elde edilen brüt ekonomik fayda tutarıdır” şeklinde açıklanmış olması, denkleştirme istemi ücretinin hasılat olarak muhasebeleştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Çünkü denkleştirme istemi ücreti işletmenin olağan faaliyetleri sırasında ortaya çıkabilmekte ve öz kaynakta bir artışa yol açmaktadır.

Tüm bu açıklamaların sonucunda konunun daha iyi anlaşılabilmesi açısından acente faaliyetleri sonucu elde edilen komisyon ücreti ve denkleştirme istemi ücretinin Türkiye Muhasebe Standartları ve Mevcut Tekdüzen Muhasebe Planı çerçevesinde nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiğine ilişkin örnek bir uygulama geliştirmekte fayda bulunmaktadır.

Örnek: A Acentesi Y İşletmesi'nin mallarını Çukurova Bölgesi'nde pazarlayıp satmaktadır. A Acentesi yapmış olduğu satışların % 10'unu komisyon olarak kestikten sonra kalan tutarı Y İşletmesi'nin banka hesabına yatırmaktadır. Y İşletmesi A Acentesi'ne depo kirası, malların dağıtımını vb. faaliyetler için ek bir ödeme yapmamaktadır. Çünkü A Acentesi sadece malların pazarlama ve satışını gerçekleştirmekte, satışları Y işletmesine bildirmekte dağıtım ve teslimat faaliyetleri de Y işletmesi tarafından gerçekleştirilmektedir. A Acentesi 2011 Yılında Y İşletmesi adına 500.000 TL'lik mal satışı gerçekleştirmiş, bu tutar üzerinden % 10 komisyon ücreti kestikten sonra kalan tutarı Y İşletmesi'nin hesabına yatırmıştır.

Bu durumda A Acentesi aşağıdaki gibi kayıt yapacaktır. (Mal satışlarının kaydı toplu olarak gösterilmiş ve KDV ihmal edilmiştir).

2011			
102 BANKALAR		500.000	
600 YURTIÇİ SATIŞLAR			50.000
320 SATICILAR			450.000
Mal satışı ve komisyon ücretinin tahsili nedeniyle			
2011			
320 SATICILAR		450.000	
102 BANKALAR			450.000
Y İşletmesine satış bedelinin ödenmesi nedeniyle			

Muhasebe kaydında da görüldüğü gibi A acentesi sadece komisyon ücretinin hasılat olarak yazarken, satış tutarı ile komisyon ücreti arasındaki farkı satıcıya borç olarak yazmıştır.

2011 Yılı sonunda A Acentesi ile Y işletmesi arasından acentelik sözleşmesinin bittiğini ve Y işletmesinin yeniden sözleşme yapmadığını ve bunun sonucunda A Acentesi'nin bir sefere mahsus olmak üzere 300.000 TL denkleştirme istemi (tazminatı) ücreti istediğini ve Y İşletmesi'nin bu tutarı ödediğini varsayacak olursak, bu durumda A Acentesi aşağıdaki gibi kayıt yapacaktır.

2011			
102 BANKALAR		300.000	
649 DİĞ. OLAĞAN GEL. VE KARLAR			300.000
Denkleştirme İstemi Ücreti			

SONUÇ

Denkleştirme istemi, işletmelerin mal ve hizmetlerini geniş coğrafi alanlara sunulmasına aracılık yapan ve işletmeye yeni müşteriler kazandıran acentelerin sözleşmenin sona ermesiyle uğrayacağı kayıpları tazmin edebileceği bir haktır. Denkleştirme istemine ilişkin, yabancı hukuklarda çeşitli düzenlemeler bulunmaktadır. Ülkemizde ise Yargıtay tarafından kabul edilen bazı kararlarda acente lehine tazminatla karşılanmaktadır.

Hukuk yazınında ve Yargıtay kararlarında kabul edilmekle birlikte denkleştirme istemine ilişkin ülkemizde 01.07.2012 tarihinde yürürlüğe girecek 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na kadar bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda müvekkil ve acentenin iflası, ölümü ya da hacir altına alınması işlerin tamamlanması halinde acenteye tazminat verilmesi düzenlenmiştir. Böylece 6762 sayılı kanunda acenteye sadece tamamladığı işler için bir ücret verilmesi hükme bağlanmıştır.

Denkleştirme istemi 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun Madde 122'de düzenlemiştir. Bu maddede denkleştirme isteminin koşulları, denkleştirme isteminin üst sınırı, denkleştirme isteminin ileri sürüleceği zaman ve denkleştirme isteminde bulunamayacağı durumlar sayılmıştır. Bu bağlamda acentelerin denkleştirme istemi elde edebilmeleri için üç şartın gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu şartlardan birincisi işletme, acentenin kazandırdığı yeni müşteriler ile ticari ilişkisine devam etmeli ve bu ticari ilişkiden önemli bir kazanç sağlamalıdır. İkinci şart sözleşmenin sona ermesiyle acentenin ücret isteme hakkının ortadan kalmasıdır. Son şart ise işletmenin acenteye tazminat ödemesinin hakkaniyete uygun olmasıdır.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre denkleştirme istemi önceden vazgeçilemeyen ve sözleşme ilişkisi sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gereken bir haktır. İşletmenin feshi haklı gösterecek bir faaliyeti olmadan, acente sözleşmeyi feshederse ya da acentenin kusuru nedeniyle sözleşme haklı bir nedene dayandırılarak feshedilirse acente denkleştirme istemi hakkını elde edemez.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun 122. Maddesinde acenteye ödenecek denkleştirme miktarının üst sınırı, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucunda aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin ortalamaları olarak belirlenmiştir. Bu düzenleme ile hukuk yazınında tartışılan üst sınırın hasılat tutarı mı yoksa net kar üzerinden mi hesaplanacağına ilişkin tartışmalara bir açıklama getirmiştir. Zira, 122. Maddede yer alan yıllık komisyon ve diğer ödemeler ifadesinden denkleştirme üst sınırın belirlenmesinde hasılatın esas alınması gerektiği anlaşılmaktadır.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda denkleştirme isteminin hesaplanmasında esas alınacak gelir /kara, denkleştirme isteminin kapsamına ve denkleştirme istemi hesaplama yöntemlerine ilişkin herhangi bir açıklama bulunmamaktadır. Bu konuyla ilgili Yargıtay kararlarında da detaylı bir açıklamanın olmaması denkleştirme miktarının hesaplanması konusunda bir boşluk oluşturmaktadır.

Denkleştirme isteminin belirlenmesinde açıklığı kavuşturulması gereken en önemli konu sözleşmenin sona ermesiyle acentenin ücret kaybının tespit edilmesidir. Acentenin ücret kaybı hesaplanırken acentenin sözleşme sona ermeden önceki bir yılda elde ettiği kazançlar esas alınmaktadır. Ancak Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun uygulamaya girmesiyle acentenin kaybının belirlenmesinde acentenin son yılda elde ettiği hasılatın mı yoksa net karın mı esas alınacağına dair uygulama farklılıkları ortaya çıkacaktır. Depo kira giderleri, vergi, işletme personel giderleri gibi giderler acentelerin kendilerinin işletme olmaları nedeniyle katlanmak zorunda olduğu giderlerdir. Bu hizmetlerin müşteri çevresi oluşturma ile ilişkisi bulunmamakta ve işletmeye katkı sağlamamaktadır. Bu nedenlerle acentenin kaybının belirlenmesinde son yılda elde ettiği net karın esas alınması daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

KAYNAKLAR

Aslan, İ. Yılmaz ve Mevci Ergün (2010). *Ticaret Hukuku*, 5. Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.

Ayan, Özge (2008). *Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir.

Bilgili, Fatih ve Ertan Demirkapı (2010). *Ticaret Hukuku Ticari İşletme Hukuku*, Genişletilmiş 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Çeker, Mustafa (2006). Tacir Yardımcıları (Bağımsız Yardımcılar), http://www.slidefinder.net/t/tacir_yardimcilari_ba%C4%9Fimsiz_yardimcilar_do%C3%A7/13929381 11.05.2010.

- Dedeğaç**, Ender (2011). 6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Göre Acentelik Hükümleri Hakkında Bir Çalışma, <http://enderdedeagac.blogspot.com/2011/09/6102-sayl-yeni-turk-ticaret-kanununa.html>, 12.02.2012.
- Dönmez**, Onur (2009). Acente Sözleşmelerinden Doğan Hak ve Borçlar, Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Ernst ve Young Türkiye**. 100 Soruda Yeni Türk Ticaret Kanunu, http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/100_Soruda_Yeni_Turk_Ticaret_Kanunu_/FILE/100_Soruda_Yeni_Turk_Ticaret_Kanunu.pdf, 23.08.2011.
- Evcimik**, Ayça Aydın (2010). *Acentenin Müşteri Tazminat Hakkı*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Karasu**, Rauf (2008). “Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na Göre Acentanın Denkleştirme Talebi”, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 57, Sayı: 4, 319-335.
- Reva**, Zeynep (2006). “Acente Portföy Tazminatı ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısındaki Yeri”, *Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği*.
- Yılmaz & Ciner Bülten**. Yeni TTK'da Acente ve Şirketler İle Uygulama Süreleri, http://www.yclaw.org/yuklenen_dosyalar/editor/YEN%C4%B0%20TURK%20TICARET%20KANUNU.pdf, 22.08.2011.
- 6102 Sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu.**
- 18 Nolu Türkiye Muhasebe Standardı.**