T.C.

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ

ÖZEL HUKUK ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNDE PORTFÖY TAZMİNATI

TUĞBA TOKSÖZ

2501100357

TEZ DANIŞMANI

DOÇ. DR. BİLGEHAN ÇETİNER

İSTANBUL – ŞUBAT 2015

T.C. İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
1982

YÜKSEK LİSANS

TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : **TUĞBA TOKSÖZ** Numarası : **2501100357**

Anabilim/Bilim Dalı : **ÖZEL HUKUK** Danışman :**DOÇ.DR.BİLGEHAN ÇETİNER**

Tez Savunma Tarihi : **10.03.2015** Tez Savunma Saati : **13:30**

Tez Başlığı : **TEK SATICILIK SÖZLEŞMELERİNDE PORTFÖY TAZMİNATI**

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin **36. Maddesi** uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABULÜ'NE** ~~OYBİRLİĞİ~~ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1. PROF.DR.M.TUFAN ÖĞÜZ		Kabul
2. DOÇ.DR.BİLGEHAN ÇETİNER		Kabul
3. DOÇ.DR.ZEKERİYA KURŞAT		Red
4.YRD.DOÇ.DR.ALİ PASLI		Kabul
5.YRD.DOÇ.DR.MESUT ÇEKİN		Kabul

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1-YRD.DOÇ.DR.CAHİT GÜNEL		
2- YRD.DOÇ.DR.İRFAN AKIN		

ÖZ

Tek Satıcılık Sözleşmesinde Portföy Tazminatı – Tuğba Toksöz

Sui generis bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmelerinde, tek satıcının emeğinin sözleşmenin sona ermesinden sonra da etkisini göstermesi, bu sözleşmelerde özel bir hukuki talebi haklı çıkarmaktadır. Sözleşme sonrasında önemli derecede menfaat elde edilmesinin bir yansıması olan bu talep, "portföy tazminatı" olarak karşımıza çıkmaktadır. Tek satıcılık sözleşmelerinde hangi şartlarda, portföy tazminatının talep edilebileceği 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden önce doktrin ve mahkeme içtihatları ile şekillenir iken, Türk Ticaret Kanununda (TTK) bu husus TTK md. 122/5'te düzenlenmiştir.

TTK md. 122/5 ile kanun koyucu öncelikle tek satıcılık sözleşmesinde kavram karmaşasına son vermiş ve doktrinde farklı isimlerde geçen bu sözleşmeyi "tek satıcılık sözleşmesi" olarak adlandırmıştır. TTK md 122/5'te geçen hakkaniyete aykırı düşmedikçe tek satıcılık sözleşmelerine de portföy tazminatı talep edilebileceği hükmü ile portföy tazminatı talebinin kanuni bir zemin oluşturulmuştur.

Sui Generis bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümlerin kıyas yolu ile belirlenmesinin karşısında, TTK md. 122/5 ile portföy tazminatı talebi açısından kanun maddesinin doğrudan uygulanacağı söylenebilir. Çalışmamız kapsamında, öncelikle tek satıcılık kavramına yer verilecek, akabinde tek satıcılık sözleşmesinde portföy tazminatının hangi şartlarda talep edilebileceği, hesaplamanın ne şekilde yapılacağı, talebin bağlı olduğu süre gibi başlıklar TTK md. 122 çerçevesinde anlatılacaktır. Halen tartışmalara ışık tuttukları gerekçesi ile Türk ve Yabancı mahkeme kararlarına sık sık yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: Tek satıcılık Sözleşmesi, Portföy Tazminatı, Sui Generis, Hakkaniyet, Tek satıcılık Sözleşmesinin Sona Ermesi, Sürekli Sözleşmeler

ABSTRACT

Portfolio Compensation in Exclusive Distributorship Agreement – Tuğba Toksöz

The fact that the efforts of exclusive distributor still have ripple effects even after the agreement is terminated justifies the claim for a unique kind of compensation in *sui generis* exclusive distributorship agreements. This compensation, which is a repercussion of reaping benefits after termination of agreement, is introduced as portfolio compensation. Before Turkish Commercial Code No. 6102 ("TCC") took effect, doctrine and case law illustrated under which circumstances portfolio compensation can be requested, whereas now it is stipulated under Article 122/5 of TCC.

By virtue of Article 122/5 of TCC, the legislator first eliminated the terminology confusion in exclusive distributorship agreements and named this agreement, which used to go by several different names, as "exclusive distributorship agreements". The provision in Article 122/5 of TCC, stipulating that portfolio compensation can be requested in exclusive distributorship agreements as long as it is fair, constitutes the statutory basis for the portfolio compensation claim.

It can be asserted that Article 122/5 shall be applicable to portfolio compensation claims in consideration of the fact that the provisions governing *sui generis* exclusive distributorship agreements are determined by analogy. In this thesis, certain issues such as under which circumstances portfolio compensation can be requested in exclusive distributorship agreements, how this compensation item shall be calculated are explored under Article 122 of TCC and also, jurisprudence of Turkish and Foreign Courts are examined as they still shed light for resolving certain arguments ongoing to this day.

Key Words: Exclusive distributorship agreement, Portfolio Compensation, Sui Generis, Fair, Termination of exclusive distributorship agreement, Continuous Agreements

ÖNSÖZ

Küreselleşen ticaretin getirdiği distribütörlük sözleşmelerinin alt türü olan tek satıcılık sözleşmelerinde, tek satıcının, faaliyetleri neticesinde edinmiş olduğu müşteri çevresi, sözleşme ilişkisinin sona ermesi sonucu sağlayıcıya devredilmekte olup, tek satıcının sağlayıcıya yapmış olduğu bu kazandırımın karşılığının denkleştirilmesi düşüncesi ile portföy tazminatı ortaya çıkmıştır. Bu çalışmamız, portföy tazminatının hukuki niteliğinin ne olduğu, bu tazminata hangi koşullarda hak kazanılabileceği ve tazminatın nasıl hesaplanacağı sorularına cevap verilmesi amacını taşımaktadır.

Bu çalışmanın ortaya çıkışından nihai hale gelmesine dek değerli yorumlarını ve desteğini esirgemeyen değerli tez danışmanım sayın Doç. Dr. Bilgehan Çetiner, çalışmanın her aşamasında, içeriğinin ve kapsamının belirlenmesinde, kaynakların sağlanmasında, yazımında, düzeltilmesinde eleştirileriyle her zaman yol göstermiş ve katkıda bulunmuş olup, kendisine teşekkürlerimi sunmayı bir borç biliyorum.

Ayrıca çalışmanın fikir aşamasında destek veren ve devamında da manevi desteğini esirgemeyen Av. Tolga Uluay'a, tezin düzeltme aşamasında her zaman yanımda olan ve yapılan düzeltmelerde manevi desteğini esirgemeyen ve zaman zaman fikri tartışmaları ile adeta çalışmama yön veren Araş. Gör. Elif Merve Subaşı ve Av. Zehra Taşözü'ye teşekkür ediyorum.

Nihayetinde, bu aşamaya gelebilmeme en büyük katkısı olan sevgili annem Müzeyyen Toksöz, sevgili babam Ali Toksöz, anneannem Hanife Erten ve yakın zamanda kaybettiğim sevgili dedem Fehmi Erten'e sonsuz teşekkürlerimi sunarak yıllardır verdikleri emeklerinin karşılığını bir nebze de olsa verebilmiş olmayı diliyorum.

İÇİNDEKİLER

ÖZ iii

ABSTRACT iv

ÖNSÖZ v

KISALTMALAR TABLOSU x

GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM:

GENEL OLARAK TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ KAVRAMI, SÖZLEŞMENİN TANIMI VE UNSURLARI

I. TANIM 3

II. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ 5

A. Genel Olarak 5

B. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Satış Sözleşmesi ile Farklılıkları 6

C. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Acentelik Sözleşmesi ile Farklılıkları 7

D. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Komisyon Sözleşmesi ile Farklılıkları 10

E. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Farklılıkları 11

F. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Hizmet Sözleşmesi ile Farklılıkları 12

III. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ VE UYUŞMAZLIK HALİNDE UYGULANACAK HÜKÜMLERİN BELİRLENMESİ 13

IV. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI 18

A. Süreklilik Arz Eden Bir Hukuki İlişki Doğurması 19

B. Çerçeve Bir Sözleşme Olması 20

C. Sözleşme Konusu Bölgede Tek Satıcıya Tekel Hakkının (Mühnasır Satış Hakkı) Tanınması 22

D. Tek Satıcının Kendi Adına ve Hesabına Hareket Etmesi..... 25

E. Tek Satıcının Pazarlama, Satış ve Sürümü Artırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü 26

İKİNCİ BÖLÜM:

KAVRAM OLARAK PORTFÖY TAZMİNATI VE TAZMİNATA HAK KAZANABİLMENİN KOŞULLARI

I. GENEL OLARAK..... 28

II. TERİMSEL KARIŞIKLIK VE GÖRÜŞÜMÜZ 29

III. HUKUKUMUZDA TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ BAKIMINDAN PORTFÖY TAZMİNATININ HUKUKİ DAYANAĞI 36

A. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Öncesindeki Durum..... 36

B. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Dönemindeki Durum 39

IV. PORTFÖY TAZMİNATINA HAK KAZANABİLMENİN KOŞULLARI..... 42

A. Tek Satıcılık Sözleşmesinin, Tek Satıcının Kusuru Dışında Bir Sebeple Veya Haklı Neden İle Kendisi Tarafından Sona Erdirilmiş Olması Koşulu.. 43

1. Genel Olarak..... 43

2. Sözleşmenin Sona Erme Sebepleri 44

a. Tarafların Anlaşması (İkale) Yolu ile Sona Erdirilmesi 44

b. Sözleşme Süresinin Dolması Nedeni ile Sona Erme 44

c. Fesih ile Sona Erdirme..... 46

(1) Olağan Fesih..... 46

(2) Olağanüstü Fesih (Haklı Nedenle Fesih) 50

d. Diğer Sona Erme Halleri 51

(1) Sözleşmenin Sağlayıcı Tarafından Feshedilmiş Olması Durumu……...51

(i) Fesih Nedeninin Sağlayıcıdan Kaynaklı Olması Durumu……51

(ii) Fesih Nedeninin Tek Satıcıdan Kaynaklı Olması Durumu…….53

(2) Sözleşmenin Sağlayıcı Tarafından Feshedilmiş Olması Durumu 53

e. Sözleşmenin Ölüm, İflas veya Kısıtlama Sebebi İle Sona Ermesi..... 60

B. Tek Satıcının Sözleşmenin İfası Sırasında Sözleşmeye Konu Ürünün Markasının Yayılmasına Katkıda Bulunarak Yeni Bir Müşteri Çevresi Yaratmış Olması Veya Mevcut Müşteri Çevresini Önemli Ölçüde Genişletmiş Olması Koşulu..... 61

C. Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Tek Satıcının Oluşturduğu Veya Önemli Ölçüde Geliştirdiği Müşteri Çevresinden Sağlayıcının Menfaat Sağlayacak Olması Koşulu..... 68

D. Sözleşme İlişkisinin Sona Ermesi Sebebi ile Tek Satıcının Kazanç Kaybına Uğraması..... 71

E. Somut Olayın Koşulları Karşısında Hakkaniyet, Tek Satıcıya Böyle Bir Talep Hakkı Tanınmasını Haklı Kılması. 72

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:

PORTFÖY TAZMİNATI MİKTARININ HESAPLANMASI, TAZMİNATTAN VAZGEÇİLMESİ VE TALEBİN TABİ OLDUĞU SÜRE

I. TAZMİNAT MİKTARININ BELİRLENMESİ 77

A. Genel Olarak 77

1. Sağlayıcının Menfaatinin ve Tek Satıcının Kaybının Hesaplanması ... 79

2. Hakimin Hakkaniyet Değerlendirmesi Yapması 83

3. Tavan sınırı denetiminin yapılması 87

II. TAZMİNATTAN VAZGEÇİLEMEMESİ 89

III. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN TABİ OLDUĞU SÜRE 94

SONUÇ 96

BİBLİYOGRAFYA 99

KISALTMALAR TABLOSU

AB	: Avrupa Birliği
AET	: Avrupa Ekonomi Topluluğu
HGB	:Handelsgesetzbuch (Alman Ticaret Kanunu)
Ba	: Baskı
BK	: 818 Sayılı Borçlar Kanunu
bkz	: Bakınız
C	: Cilt
E.	: Esas
E. T.	: Erişim Tarihi
ETTK	: 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu
GSÜHFD	: Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
HD	: Hukuk Dairesi
HÜHFD	: Hacettepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi
HMK	: 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu
I	: Issue
İsv.BK	: İsviçre Borçlar Kanunu (Obligationenrecht)
K	: Karar
md	: madde
MÜHF-HAD	: Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi

N	: Numara
s	: sayfa
S	: Sayı
T	: Tarih
TBK	: 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu
TMK	: 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu
TTK	: 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu
V	: Volume
vd	: ve devamı
Y	: Yargıtay
YKD	: Yargıtay Kararları Dergisi

GİRİŞ

Öğretide "münhasır bayilik", "ana bayilik" gibi kavramlar kullanılarak adlandırılan "tek satıcılık sözleşmesi" küreselleşen ve gelişmeye günden güne daha da fazla ihtiyaç duyan işletme sahiplerinin bu ihtiyaçlarını gidermek için gerçekleştirdikleri sözleşme türlerinden biridir.

Türk Hukuku mevzuatında özel olarak düzenlenmemiş olmakla birlikte, ticari hayatın gerekleri doğrultusunda, sözleşme serbestisi çerçevesinde ortaya çıkmış olan, *sui generis* nitelikteki bu sözleşmenin sona ermesinin akabinde tek satıcının, koşulları varsa, talep edebileceği portföy tazminatı, dürüstlük kuralının bir sonucu olarak, sözleşme sona erdiği halde sözleşmenin etkisinin devam etmesi sebebi ile talep edebileceği bir denkleştirme istemdir. Bu istemin hukuki niteliği ile ilgili olarak doktrinde tartışma vardır. Kanaatimizde her ne kadar portföy "tazminatı" olarak geçse de konunun edim karşılığı "denkleştirme talebi" olarak anlaşılması gerekmektedir.

Portföy tazminatı 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden önce doktrin ve yargı içtihadı ile uygulamada yer almakta iken[1], TTK'nın yürürlüğe girmesiyle pozitif düzenlemede yerini almıştır. TTK md. 122/5 ile getirilen düzenlemede, hakkaniyete aykırı olmadıkça portföy tazminatını düzenleyen hükümlerin tek satıcılık sözleşmesine de uygulanacağına yer verilmiş olmakla birlikte, tazminatın nasıl takdir edileceği, buna ilişkin talebin bağlı olduğu süre gibi noktalarda daha önce var olan tartışmaların devam ettiği görülmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesindeki mevcut tartışmalara cevap verilmesi amacını taşıyan çalışmamız kapsamında birinci bölümde tek satıcılık sözleşmesine genel

[1] Çalışmamızın 115 vd. sayılı dipnotlarına bağlı metin.

olarak yer verilecek olup, bu kapsamda tek satıcılık sözleşmesinin tanımı, doktrindeki bu sözleşmenin adlandırılmasına dair tartışmalar, benzer sözleşmelerden farkları ile unsurları açıklanacaktır. İkinci bölümde, çalışmamızın temeli olan portföy tazminatı hakkında bilgi verilecek, portföy tazminatının tanımı, talebin şartları açıklanacaktır. Son olarak, üçüncü bölümde ise, portföy tazminatına hak kazanılması neticesinde, belirlenecek tazminatın bağlı olduğu süre ve tazminatın hesaplanması ile ilgili tartışmalara yer verilecektir. Tüm çalışma dahilinde Türk ve yabancı mevzuat hükümlerine ve yargı kararlarına da yer verilecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM:

GENEL OLARAK TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ KAVRAMI, SÖZLEŞMENİN TANIMI VE UNSURLARI

I. TANIM

Uygulamada "genel distribütörlük", "ana bayilik", "komisyon" ya da "bayilik" sözleşmesi olarak da adlandırılan[2] tek satıcılık sözleşmesi[3], piyasa ekonomisindeki gelişmeler sonucu ortaya çıkmış[4] ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu (TBK) da dahil olmak üzere, yürürlükteki mevzuatta düzenlenmemiş bir sözleşme türüdür.

Kanunda ayrıca tüm unsurları ile düzenlenmemiş olan, ancak piyasadaki ekonomik ihtiyaçlar nedeni ile ve sözleşme serbestîsi ilkesinden hareketle[5] ortaya

[2] Tek satıcılık sözleşmesi ile ilgili kavram tartışmaları hakkında bkz. Hasan İşgüzar, **Tek Satıcılık Sözleşmesi**, Dayındarlı Hukuk Yayınları, Ankara, 1989, s. 4 vd.; Reha Poroy/ Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku,** Vedat Kitapçılık, İstanbul 2012, s. 263; Rekabet Hukuku doktrinindeki yazarlar tarafından tek satıcılık sözleşmesinin "Bölgesel Koruma İçeren Dağıtım Anlaşması" olarak da adlandırıldığı görülmektedir. Rekabet hukuku bakımından farklı terimsel kullanım için bkz. Meltem Aşçıoğlu Küçükayhan, **Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri,** Adalet Yayınevi, Ankara 2011, s. 20, Yargıtay'ın şu kararında tek satıcılık sözleşmesinin "ana bayilik sözleşmesi" olarak ifade edildiği görülmektedir: *"Mahkemece iddia, savunma ve toplanan delillere göre ana bayilik sözleşmesinde davalı şirketin davacı şirketten başka şirketlere mal satmayacağı, bayi oluşturmayacağı hususunda bir hüküm bulunmadığı, davacı şirketin davalının başka firmalara mal satması nedeniyle uğradığı zararı talep etme hakkı olmadığı gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiş, karar davacı vekilince temyiz edilmiştir."* Yargıtay 19. Hukuk Dairesi 11.10.2001 T., 2001/2685 E. 2001/6382 K., Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 3 Mart 2014.

[3] Nitekim doktrinde *G. Tekinalp*, tek satıcılık sözleşmesinin "münhasır acenta" olarak adlandırılmasını teklif etmiştir. Gülören Tekinalp, **Acenta Sözleşmesinde Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı,** Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, İstanbul, 1972, s. 167. Bu görüş, doktrinde haklı olarak, acentenin üçüncü kişiler karşısında temsil yetkisi bakımından sahip olduğu yetkilerden farklı yetkilere sahip olan tek satıcının, dış görünüş bakımından, acente ile karıştırılabileceği gerekçesi ile eleştirilmiştir. Eleştiriler için bkz. Cemile Demir Gökyayla, **Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri,** Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013, s. 5.

[4] Haluk Tandoğan, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri C. I/1,** Beşinci Basımdan Tıpkı Altıncı Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2008, s. 28, (Özel Borç İlişkileri).

[5] Salih Önder Yeşiltepe, "Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi'', **MÜHF-HAD,** C. 14, S. 3, s.170.

çıkan tek satıcılık sözleşmesi doktrinde ve Yargıtay kararlarında şu şekilde tanımlanmaktadır[6]:

"Tek satıcılık sözleşmesi, yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşmedir ki; bununla yapımcı, mamullerin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlenir".

Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, tek satıcılık sözleşmesi ile tek satıcı önceden belirlenmiş veya belirlenebilir malları sağlayıcıdan satın almayı ve satın aldığı bu malların sürümü artırmak için gereken faaliyetlerde bulunmayı taahhüt etmektedir. Sağlayıcı ise, tek satıcıya mal teslim etmeyi üstlenmekte ve sözleşme bölgesinde tek satıcıya bir tekel hakkı sağlama yükümü altına girmektedir.

Yukarıda yer vermiş olduğumuz doktrin ve Yargıtay tarafından kabul gören tanımın içeriğine katılıyor olmakla birlikte tanımda "yapımcı" ifadesine yer verilmiş olduğunu görmekteyiz. Ancak, bu konuda doktrinde bizim de katılmakta olduğumuz bir görüş, dağıtım ilişkilerinin farklı seviyelerinde olan satıcıların da tek satıcılık

[6] İşgüzar, s. 14; Haluk Tandoğan, "Tek Satıcılık Sözleşmesi" BATİDER, Aralık, 1982, C. 11, S. 4, s.1, (Tek Satıcılık); Nurkut İnan, "Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler"**, BATİDER**, C. XVII, s.2; Fehiman Tekil, **Ticari İşletme Hukuku,** Fakülteler Matbaası, İstanbul 1997, s. 210; İsmail Doğanay, **Ticari Alım-Satım Akdi ve Nevileri,** Adalet Matbaacılık, Ankara, 1993, s.423; Cevdet Yavuz, **Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler,** Güncellenmiş ve Yenilenmiş 9. Bası, Beta Yayınevi, İstanbul 2014, s. 34; İ. Yılmaz Aslan, **Rekabet Hukuku Bakımından Dikey Anlaşmalar Teorik ve Uygulama,** Ekin Kitabevi, 2004, s. 20; Rona Serozan, **Borçlar Hukuku Özel Bölüm,** Filiz Kitabevi, İstanbul, 2006, s. 81; Mustafa İsmail Kaya, **Acente Hukuku**, Adalet Yayınevi, Ankara, 2014, s. 55-56; *Reati*'nin tanımına göre; *"Tek satıcılık sözleşmesi, sağlayıcının, bağımsız bir tacir olan tek satıcıya belirli bir bölgede, yeniden satmak amacıyla ürün temin etmesini konu edinen ve bu çerçevede karşılıklı haklar ve borçlar yükleyen bir sözleşmedir."*Angelo Reati, *"Exclusive Dealing and Market Integration",* **Journal of Common Market Studies,** V. 6, I. 2, 1967**,** s. 13; Yargıtay kararlarında geçen tanımlar için ise bkz. Yargıtay 11. HD. T. 26.05.1992, 1990/8223E. 1992/7964K; Yargıtay 11. HD. T. 01.03.1991, 1991/171E. 1991/1406K.; Yargıtay 11. HD. T. 14.06.1999, 1999/3243E. 1999/5170K.; Yargıtay 11. HD. T. 12.03.1999, 1998/7997 E. 1999/2098K. , Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 1 Ekim 2014.

sözleşmesinin tarafı olabilmesi sebebi ile tek satıcılık sözleşmesini tanımlarken "sağlayıcı" ifadesinin kullanılmasının daha yerinde olacağını ifade etmiştir[7]. Bu nedenle çalışmamızda "yapımcı" terimi yerine "sağlayıcı" terimini kullanılacaktır.

II. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN BENZER SÖZLEŞMELERDEN AYIRT EDİLMESİ

A. Genel Olarak

Öncelikle belirtelim ki, tek satıcılık sözleşmesi uygulamada çok karıştırılan bayilik sözleşmesi, tek elden dağıtım anlaşmaları ve tek elden satın alma sözleşmelerinden farklılık arz etmektedir. Buna göre tek satıcılık sözleşmesi bayilik sözleşmesinden, tek satıcının kendisi için ayrılan bölgede münhasır satış hakkına sahip olması karşısında bayinin böyle bir hakkının bulunmaması yönünden[8]; mal ve hizmetlerin dağıtımına ilişkin gerçekleştirilen tek elden dağıtım sözleşmelerinden, tek satıcının sadece mal satımına ilişkin bir sözleşmeye taraf olması yönünden; dağıtıcıyı tek üreticiden satın alması hususunda sınırlayan tek elden satın alma sözleşmelerinden ise, sözleşmenin sadece bir tarafına sözleşme bölgesi tanıması yönünden farklıdır[9].

Yukarıda isimlerine yer vermiş olduğumuz dikey anlaşma türlerinden ayrılan tek satıcılık sözleşmesi, aynı zamanda satım, acente, komisyon, adi ortaklık ve hizmet sözleşmelerinden de bazı yönleri ile farklıdır. Tek satıcılık sözleşmesinin

---

[7] Demir Gökyayla, s. 7., Yasemin Genç, ***"Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri"***, Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları 13**,** Ankara, s.162, (Çevrimiçi), http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2fDocuments%2fPer%25c5%259fembe%2bKonferans%25c4%25b1%2bYay%25c4%25b1n%2fperskonfyyn39.pdf, 2 Şubat 2015.

[8] Bayilik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi arasındaki farkları bakımından ayrıntılı bilgi için aşağıda bkz. 76. Dipnota bağlı metin.

[9] Tek satıcılık sözleşmesinin, bayilik sözleşmesi, tek elden dağıtım sözleşmeleri ve tek elden satın alma sözleşmelerinden farklılıkları ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Demir Gökyayla, s. 8 vd.

yapısal olarak daha iyi anlaşılması bakımından çalışmamızda satım, acente, komisyon, adi ortaklık ve hizmet sözleşmeleri ile farklarına yer verilecektir.

B. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Satış Sözleşmesi ile Farklılıkları

TBK'nın 207-281. maddeleri arasında ayrıntılarıyla düzenlenen ve bu sebeple tipik bir sözleşme olan satış sözleşmesinin, TBK md. 207 uyarınca, alıcının ve satıcının asli borçlarından hareketle bir tanımı yapılmıştır[10]. Doktrinde kabul gören ve bizim de kabul etmekte olduğumuz tanıma göre satış sözleşmesi, alıcının ödemekle mükellef olduğu bir bedele karşılık, satıcının satışa konu edilen mal üzerindeki hakkı alıcıya devretmeyi üstlendiği bir sözleşmedir[11]. Buna göre, karşılıklı borç doğuran bir sözleşme olan satış sözleşmesinde satılan, satış parası ve satılan ile satış parasının birbiriyle değiştirilmesi üzerine anlaşma şeklinde belirlenmesi mümkün olan unsurlardan meydana geldiği anlaşılmaktadır[12].

Satış sözleşmesinin tanımı ile tek satıcılık sözleşmesinin tanımının karşılaştırılması halinde tek satıcılık sözleşmesinin satış sözleşmesine göre daha geniş ve farklı unsurlara sahip olduğu görülmektedir. Sağlayıcının, sözleşmeye konu olan malları tek satıcıya ayrılan bölgede başka bir tek satıcıya satmamayı ve tek satıcıyı bu bağlamda desteklemeyi, bunun karşılığında tek satıcının da sürüm arttırma çabasında bulunmayı taahhüt etmesi, sürekli edim ihtiva eder ki bu durum tek satıcılık sözleşmesinin ani edimli borç doğuran satış sözleşmesinden en belirgin farkını oluşturmaktadır[13].

---

[10] Fahrettin Aral/Hasan Ayrancı, **6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Hazırlanmış Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, Genişletilmiş 10. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2014, s. 67.

[11] Fikret Eren, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler**, Yetkin Yayınları, Ankara 2014, s.57, Aydın Zevkliler/K. Emre Gökyayla, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, 14. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara 2014, s.29, Aral/Ayrancı, s.67.

[12] Yeşiltepe, s. 172.

[13] Yeşiltepe, s. 172; Demir Gökyayla, s. 29.

Tek satıcılık sözleşmesinin, satış sözleşmesinin bir alt türü olan "art arda teslimli satış sözleşmesinden" de ayırt edilmesi gerekmektedir. Buna göre, art arda teslimli sözleşmeler doktrinde, satıcının satılan şeyi art arda teslim edeceğinin, buna karşılık alıcının bedeli tek bir defada veya satıcının teslimlerine uygun olarak art arda ödeyeceğinin kararlaştırıldığı bir satım nev'i şeklinde tanımlanmıştır[14]. Alacaklının temel amacının toplam edim miktarını elde etmek olduğu, kısmi edimlerin salt ifayı kolaylaştırmak amacını taşıdığı sözleşmelerde art arda teslimli sözleşmeler ani edimli sözleşmelerdir[15].

Doktrinde de kabul edildiği üzere, art arda teslimli satış sözleşmelerinde tek bir satış sözleşmesi mevcuttur, art arda teslimin kararlaştırılmış olması da bu durumu değiştirmeyecektir[16]. Buna karşılık, tek satıcılık sözleşmelerinde birbirinden bağımsız münferit satış sözleşmeleri söz konusudur. Bunun yanında, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının sürümü artırma çabasında bulunma gibi yükümlülükleri mevcut iken art arda teslimli satış sözleşmelerinde bu şekilde bir yükümlülük söz konusu değildir[17].

C. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Acentelik Sözleşmesi ile Farklılıkları

TTK md. 102 vd. ile düzenlenen acentelik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmeleri, benzer unsurlarının sayısının fazlalığından ötürü karıştırılmaktadır. Türk Ticaret Kanunu'nda iki tip acentenin düzenlenmekte olup, bunlar "aracı acente" ve "tacir adına sözleşme yapma yetkisine sahip acente"dir. Tek satıcılık sözleşmesi ile karıştırılabilecek acente türü, tacir adına sözleşme yapma yetkisine sahip

[14] Erden Kuntalp, **Art Arda Teslimli Satım Akdi**, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Ankara 1968, s. 7.
[15] Alper Gümüş, **Borçlar Hukuku Özel Hükümler, C. 1**, İstanbul, 2013, s. 17.
[16] Kuntalp, s. 21 vd.; Fevzi Fevzioğlu, **Borçlar Hukuku İkinci Kısım, Akdin Muhtelif Nevileri,** C. I, İstanbul Üniversitesi Yayını, İstanbul 1980, s. 146; Hüseyin Avni Göktürk, **Borçlar Hukuku, Aktin Muhtelif Nevileri**, Güney Matbaacılık, Ankara 1951, s. 384.
[17] Yeşiltepe, s. 173.

acentedir. Zira, diğer acente türünde ticari işleri ilgilendiren işleri acente, tacir adına yapmamakta, sadece bu sözleşmelerin kurulmasında aracı olmaktadır[18].

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcı satacağı malları tacirden alır, müşterilerine kendi ad ve hesabına satar. Oysa acente kendi nam ve hesabına işlem yapmaz, ya aracılık ya da tacir adına sözleşme yapabilir. Bunun yanında, tekel hakkı tek satıcılık sözleşmesinin zorunlu bir unsuru iken, acentelik sözleşmesinde bu hak zorunluluk arz etmeyip, istenirse kaldırılabilir. Acente yaptığı iş karşılığında belli bir ücret alır[19], tek satıcının ise doğrudan sağlayıcıdan ücret alması gibi bir husus söz konusu değildir. Tek satıcının kârı alış ve satış fiyatı arasındaki farktır. Diğer bir ifade ile tek satıcının kazancı, sağlayıcıdan aldığı malın satışından elde ettiği kâr şeklindedir. Son olarak acentenin hareket kabiliyeti ve bağımsızlığı tek satıcıya oranla daha kısıtlıdır[20]. Tacirin, sınırlı da olsa belli konularda acenteye talimat verme yetkisi mevcut iken, tek satıcı kendi adına mal alıp sattığı için daha bağımsız niteliğe sahiptir[21].

Bu bağlamda, uygulamada en çok karıştırılan acentelik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesinin farkının ve bu bağlamda tek satıcının sorumluluğunun anlaşılması açısından Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 03.11.2003 Tarihli 2003/1710 Esas 2003/10859 Karar[22] sayılı kararı önem arz etmektedir. Bu iki sözleşme arasındaki farkı özetleyen kararın ilgili metni şu şekildedir:

"Belirli bir bölgede faaliyet gösterme, pazarlama, süreklilik, tekel hakkı bakımından acente sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi birbirine çok benzemektedir. Ne var ki tek satıcı, acenteden farklı olarak, işletme sahibi tarafından

[18] Yeşiltepe, s. 175.
[19] Sabih Arkan, **Ticari İşletme Hukuku**, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırmaları Enstitüsü, Ankara, 2014, s. 205, (Ticari İşletme).
[20] Tandoğan, Özel Borç İlişkileri s.35.
[21] Mehmet Bahtiyar, **Ticari İşletme Hukuku**, Beta yayınları, İstanbul 2013, s. 191; Yeşiltepe, s. 175-176; Kaya, s. 57.
[22] Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 1 Ekim 2014.

imal edilen malları kendi nam ve hesabına satın alarak kendisine tanınan tekel bölgesi içerisinde, kendi nam ve hesabına satar. Bu anlamda tek satıcının yapımcıyı temsil etme hakkı ve yetkisi yoktur. Bir başka anlatımla tek satıcı yapımcının hesabına faaliyette bulunamaz. İşletme sahibi tarafından verilen "satış yetki belgesi" de acentelik sözleşmesi olarak kabul edilemez. Bu itibarla tek satıcının yaptığı işlemlerden işletme sahibi değil satıcı sorumludur."

Gerek yukarıda yer vermiş olduğumuz açıklamalar gerek Yargıtay'ın yukarıda metnine yer vermiş olduğumuz kararına bakıldığında acentelik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesi arasındaki en önemli farkın, tek satıcının acenteye göre olan bağımsızlığı noktasında birleştiği görülmektedir. Bu çerçevede söyleyebiliriz ki, somut olayda taraflar arasındaki ilişkinin bir acentelik ilişkisi mi yoksa bir tek satıcılık ilişkisi mi olduğunun belirlenmesi hususunda tereddüt yaşandığında, sözleşmenin risk faktörü bakımından incelenmesi, çözüme ulaşılmasına yardımcı olacaktır. Zira, tek satıcı yaptığı işi kendi adı ve hesabına yaptığından ötürü riski de kendisi üstlenmektedir[23]. Oysa acentenin yaptığı işlemlerden doğan hak ve borçlar müvekkiline ait olacağından burada risk de acenteye değil müvekkile ait olacaktır. Bu husus Rekabet Kurulu'nun 28.4.1999 tarihli ve 99-21/171-190 sayılı kararında çok doğru bir şekilde tespit edilerek hüküm altına alınmıştır. Rekabet Kurulu'nun söz konusu kararının ilgili metni şu şekildedir[24]:

"Acente ve komisyoncu daima müvekkilleri hesabına iş yapar, yani bunların yapacağı işlemlerden doğan hak ve borçlar müvekkillerine ait olur ve acente ile komisyoncunun risk üstlenmesi söz konusu olmaz. Tek satıcı ise kendi adına ve hesabına iş yapar. Bu nedenden dolayı, tek satıcı yapımcının temsilcisi olmayıp ondan ekonomik ve hukuki olarak bağımsız bir tacirdir. Bu haliyle, söz konusu sözleşmenin, TEZSAN'ın SFTC'den aldığı anlaşma konusu malların satışını kendi ad

[23] Arkan, Ticari işletme, s. 205.
[24] Tahir Saraç, "6102 sayılı Ticaret Kanununun Acentelik İlişkisinde İnhisar Hakkı ve Rekabet Yasağı Sözleşmesine İlişkin Hükümlerin Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi", **AÜHFD**, 61 (2) 2012: 711-748, s.732.

ve hesabına değil, SFTC ad ve hesabına yapması, satışa ilişkin herhangi bir risk üstlenmemesi nedeniyle tek satıcılık sözleşmesi değil, acentelik sözleşmesi olarak değerlendirilme gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır."

D. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Komisyon Sözleşmesi ile Farklılıkları

TBK'nın 532 vd. maddelerinde düzenlenen komisyon sözleşmesi, temelde alım-satım komisyonu üzerinden kanunda düzenlenmiş olup, diğer işlere ilişkin komisyonculuk ise, alım-satım komisyonu sözleşmesine ilişkin bu hükümlere gönderme yapılması suretiyle ele alınmıştır. Buna göre alım satım komisyoncusu, kendi adına müvekkili hesabına hukuki işlem yapan, esas itibariyle kıymetli evrak ve menkul eşya alım satımı yapan bağımsız bir tacir yardımcısıdır[25]. Komisyon sözleşmesi tek satıcılık sözleşmesinin aksine, kural olarak sürekli olmayan bir sözleşmedir ve komisyoncu tek bir sözleşme yapmak için yetkilendirilir. Tek satıcının geliri, sattığı mallardan kalan kar iken, komisyoncunun geliri, bu faaliyet sonucunda elde ettiği ücrettir[26].

Tek satıcı kendi nam ve hesabına hareket eden kişidir. Bu bağlamda tek satıcı sattığı malların maliki konumunda iken, komisyoncu malların mülkiyetini kazanmaz[27]. Komisyoncu, müvekkili ile yapmış olduğu bir iç anlaşmaya dayalı olarak kendi adına fakat müvekkili hesabına üçüncü kişilerle alım-satım ilişkisine giriştiğinden ve bu ilişkiden doğan kar ve zarar müvekkiline ait olacağından, emir ve talimatlara uymak açısından tek satıcıya göre müvekkiline daha bağımlı durumdadır[28]. Tek satıcı, sağlayıcıdan almış olduğu malların fiyatlarını bu bağlamda,

[25] Arkan, Ticari İşletme, s. 229.
[26] Yeşiltepe, s. 177.
[27] Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 10.
[28] Arkan, Ticari İşletme, s. 230.

taraflar arasındaki sözleşmede aksi kararlaştırılmamışsa, rekabet hukuku sınırları çerçevesinde kalmak kaydı ile, serbestçe belirleyecektir[29].

E. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Adi Ortaklık Sözleşmesi ile Farklılıkları

Adi ortaklık, iki veya daha fazla kimsenin menfaat ve kâr elde etmek amacıyla emek ve sermayelerini birleştirerek menfaat ve kâr elde etme amacına ulaşabilmek maksadı ile birlikte çalışmaları sonucunda meydana gelen bir hukuki ilişki ve işlemdir[30]. TBK'nın 620. maddesinde adi ortaklık sözleşmesinin tanımı yapılmıştır. Bu maddeye göre, "*Adi ortaklık sözleşmesi, iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir.*" Kanundaki tanıma göre, adi ortaklığın *i)* sözleşme, *ii)* kişi, *iii)* mal veya emeğin katılım payı olarak konulması, *iv)* menfaat ve kar elde etme amacı ("ortak amaç") unsurlarından oluştuğu görülmektedir[31]. Bu unsurların dışında, kanunda yer almayan beşinci bir unsur da "bu amaca ulaşabilmek için ortak çaba harcanması (*Affecio Societatis*) unsurudur[32].

Bu kapsamda, tek satıcının pazarlama faaliyetleri ile ürünün sürümünü arttırmak için çalışması, bu çalışma sonucunda artan sürüm sayesinde tek satıcının da sağlayıcının da gelir miktarlarını arttırması, tek satıcılık sözleşmesinde de adi ortaklık sözleşmesinde olduğu gibi müşterek bir gayeye erişmek için[33] mal ve

---

[29] Yeşiltepe, s. 178.

[30] Halil Arslanlı, **Kolektif ve Komandit Şirketler**, 2. bası, İstanbul 1960, s. 36; Yaşar Karayalçın, **Ticaret Hukuku**, C. II, Şirketler Hukuku, 2. bası, Ankara, 1973, s. 125; Macit Yalman/Erbay Taylan, **Adi Ortaklık,** Ankara, 1976, s. 31.

[31] Zekeriya Kürşat, "Yeni Borçlar Kanunumuzda Adi Ortaklık Hükümlerinin Değerlendirilmesi", **İÜHFM**, C. LXX, S. 1, s. 301 - 318, 2012, s.303.

[32] Kürşat, s.303; Hasan Pulaşlı, **Şirketler Hukuku Genel Esaslar**, Güncellenmiş ve Genişletilmiş 3. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2015, s. 12.

[33] Adi ortaklık sözleşmesinin amacının ekonomik (iktisadi) olup olmadığı doktrinde tartışılmıştır. Tartışmalar için bkz. Nami Barlas, **Adi Ortaklık Temeline Dayalı Sözleşme İlişkileri,** 2. Bası, İstanbul 2008, s. 28 vd. *Barlas*'ın, Borçlar Kanunu'nda adi ortaklığının amacının niteliği konusunda kanun koyucu tarafından bir sınırlama olmadığı bu sebeple ekonomik olabileceği gibi ideal amaçlarla da adi ortaklığın kurulabileceği düşüncesi karşısında, *Pulaşlı* üç noktada Barlas'ı eleştirmektedir. *Pulaşlı*, birinci olarak, ideal amaçlarla kurulan adi ortaklığın derneklerden farkının kalmayacağını bu

emeklerini birleştirdiği düşüncesini hatırlatsa da, tek satıcılık sözleşmesinde "kar elde edip dağıtmak" gayesi söz konusu değildir[34]. Tek satıcı ile sağlayıcının bağımsızlığı esastır. Tek satıcı ile sağlayıcı bir ortaklık ilişkisi içerisine girmemekte, birbirlerinden bağımsız birer kişi olarak hareket etmektedirler. Böylelikle de elde ettikleri kar da risk de kendilerine ait olmaktadır[35]. Bunun yanı sıra üçüncü kişilere karşı sorumluluk bakımından da adi ortaklıktan farklı olarak tek satıcılıkta, tek satıcı ile sağlayıcının doğrudan doğruya, birbirinden bağımsız şekilde üçünü kişilere karşı sorumlu oldukları, adi ortaklıkta ise ortakların üçüncü kişilere karşı münferiden değil müteselsilen sorumlu oldukları olgusu da bu iki sözleşmeyi birbirinden ayırmaktadır[36].

F. Tek Satıcılık Sözleşmesinin Hizmet Sözleşmesi ile Farklılıkları

Hizmet sözleşmesi TBK md. 393'te tanımlanmıştır. Buna göre; *"Hizmet sözleşmesi, işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle iş görmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir."*

Hizmet sözleşmesinin kanunda yer verilen tanımından da açıkça görüleceği üzere, işçi ile işveren arasındaki ilişkide bağımlılık unsuru esas teşkil etmektedir. Bu nedenle de tek satıcılık sözleşmesi, hizmet sözleşmesinden bu yönü ile ayrılmaktadır. Diğer bir ifade ile, tek satıcılıkta bağımsızlık unsuru esas iken, işçinin işverenle olan ilişkisinde ise sıkı sıkıya bir bağlılık ilişkisi bulunmaktadır.

---

sebeple hem kendi aralarında hem de üçüncü kişilere karşı ortakların ve üyelerin sorumluluğunun tespitinin mümkün olmayacağını, ikinci olarak TBK md. 622 ve 623'te geçen kazanç ve zarar kavramlarının ancak ekonomik amacın mevcudiyeti halinde söz konusu olmayacağını, son olarak ise ekonomik olarak kurulan adi ortaklığın kuruluşunun, ideal amaçlarla kurulan derneklerin kuruluşundan farklılık arz ettiğini belirtmektedir. Yazara göre, adi ortaklığın ideal amaçlarla kurulması görüşünün yasal dayanağı ve pratikte uygulanabilirliği yoktur. Eleştiriler için bkz. Pulaşlı, s. 18.

[34] Yeşiltepe, s. 161.

[35] Yeşiltepe, s. 162.

[36] Yeşiltepe, s. 162.

Bundan başka tek satıcının kazancını, sattığı mallardan elde ettiği kâr oluşturmakta iken, hizmet sözleşmesinde işçi belli bir miktar ücrete tabi olmaktadır[37]. Ayrıca, hizmet sözleşmesinde işçinin, işveren nam ve hesabına çalışmasından söz edilirken, tek satıcılık sözleşmesinde ise tek satıcının kendi nam ve hesabına çalışıyor olması bu iki sözleşme arasındaki farklılığı açıkça ortaya koymaktadır[38].

III. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN HUKUKİ NİTELİĞİ VE UYUŞMAZLIK HALİNDE UYGULANACAK HÜKÜMLERİN BELİRLENMESİ

Tek satıcılık sözleşmeleri iki ayrı edim çiftinden meydana gelmektedir. Bu edim çiftlerinden ilki, sağlayıcının tek satıcıya sözleşmeye konu bölgede sözleşmeye konu malları bizzat satış hakkını vermesi, buna karşılık tek satıcının da sözleşmeye konu bölgede malların sürümünü arttırıp geliştirmesidir. Edim çiftlerinden ikincisi ise, sağlayıcının malları satıcıya teslim etmeyi üstlenmesi ve buna karşılık tek satıcının da sözleşmeye konu malları teslim alıp bedelini ödemeyi üstlenmesidir[39]. Görüldüğü üzere, tek satıcılık sözleşmesi, kanunda kısmen düzenlenmeyen iki ayrı edim çiftinden meydana gelmektedir. Bu yapısı nedeni ile tek satıcılık sözleşmesinin, isimsiz sözleşmelerden *sui generis* (kendine özgü yapısı olan) nitelikteki[40] sözleşmelerden olduğu kabul edilmektedir[41].

---

[37] İşçinin ücret talebi hakkında bknz. Fevzi Demir, **En Son Yargıtay Kararları Işığında İş Hukuku ve Uygulaması**, Albi Yayınları, İzmir, 2014, s. 167 vd; Hizmet sözleşmelerinde işçinin alacağı belirli bir ücret olabileceği gibi, tarafların anlaşması neticesinde kar payı da olabilir. Kanaatimizce bu noktada ilk bakışta bir benzerlik olduğu düşünülse de fark şu noktada gözümüze çarpmaktadır: Hizmet sözleşmesindeki kar işverenin karı olup işçi "işverenin karından" pay almaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinde ise kar tek satıcıya ait olup, tek satıcı bu sözleşme çerçevesinde kendi karını elde etmektedir.

[38] Yeşiltepe, s. 164-166.

[39] Demir Gökyayla, s. 30.

[40] Türk Borçlar Kanunu'nun "Özel Borç İlişkileri" kısmında veya özel bir kanunda düzenlenmemiş olan sözleşmeler olarak tanımlanan isimsiz sözleşmelerin bir türü olan *sui generis* sözleşmeler, kısmen veya tamamen, kanunda düzenlenmiş sözleşme tiplerinde bulunmayan unsurlardan meydana gelen sözleşmeler olarak tanımlanmıştır. Kanunda düzenlenmiş olup olmamalarına göre borç sözleşmelerinin türleri hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Fikret Eren, **6098 Sayılı Borçlar Kanununa**

Bu gerekçeden başka, tek satıcının, sağlayıcının temsilcisi olmayıp kendi adına ve hesabına hareket etmesi nedeni ile de bu sözleşmenin *sui generis* nitelikte bir sözleşme olduğu ileri sürülmektedir[42]. Ayrıca, satılacak mal miktarının başlangıçta kesin olarak belirlenmemiş olması da sözleşmenin *sui generis* bir sözleşme olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilmektedir[43].

Netice itibariyle, tek satıcılık sözleşmesi, çerçeve niteliğinde ve sürekli nitelikte, sağlayıcının, mamullerin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcının da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunma yükümlülüğünü üstlendiği kendisine özgü yapısı olan (*sui generis*) bir sözleşme tipidir.

Tek satıcılık sözleşmesinin sui generis bir sözleşme olduğunun tespitinin ardından genel olarak bu sözleşme türüne hangi hükümlerin uygulanacağının tespit edilmesi gerekmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesinin *sui generis* bir sözleşme olması, daha geniş bir ifade ile, isimsiz bir sözleşme olmasının sonucunda ortaya çıkan öncelikli sorun, taraflar arasında çıkabilecek sorunların doğrudan hangi kanun hükmü dahilinde çözüleceğinin bilinmemesidir. Bu bağlamda, öncelikle sui generis sözleşmelere hangi hukuk kurallarının uygulanacağına yer verilecek olup, sonrasında tek satıcılık sözleşmelerine hangi hukuk kurallarının uygulanacağı tespit edilecektir.

Göre Hazırlanmış Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Yetkin Yayınları, Ankara, 2012, s. 206 vd., (Genel Hükümler); Aral/Ayrancı, s.57, Zevkliler/Gökyayla, s.12; *Sui generis* sözleşmelere başlıca misal olarak sulh, satış için bırakma, tahkim ve sporcu transfer sözleşmeleri gösterilmektedir. Aral/Ayrancı, s. 58.

[41] İşgüzar, s.14; Haluk Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 1,; Tandoğan, Özel Borç İlişkileri, s. 28; Yeşiltepe, s. 170, Zevkliler/ Gökyayla, s. 17, Eren, Özel Hükümler, s. 34.

[42] Hatemi/ Serozan/ Arpacı, s. 55; Demir Gökyayla, s. 30-31; İşgüzar, s. 36; Kaya, s. 55; Poroy/ Yasaman, s. 267.

[43] Demir Gökyayla, s.31.

Kanunda düzenlenmemiş olan *sui generis* sözleşmelerde karşımıza çıkan boşluk sorunu aşağıdaki usulde çözümlenebilecektir[44]:

i) Öncelikle tarafların bireysel iradelerine üstünlük tanınmalı, diğer bir ifade ile taraflar arasında akdedilen sözleşmeye bakılmalıdır.

ii) Eğer sözleşmede somut uyuşmazlığa ilişkin bir düzenleme getirilmemişse bu durumda sözleşmenin tamamlanması için, uyuşmazlığa konu *sui generis* sözleşmeye kanunda en çok benzeyen sözleşme tipine uygulanan kuralların kıyas yolu ile uygulanması yoluna gidilmelidir.

*iii)*Kanunda böyle bir sözleşme tipi yoksa, bu durumda somut uyuşmazlığa bakan hakim Borçlar Kanunu'nun genel hükümlerini uygulama yoluna gidecektir.

iv) Somut olaya genel hükümlerin de uygun düşmemesi durumunda, hakim Türk Medeni Kanunu (TMK) md. 1/2 uyarınca örf ve adet hukukuna göre, bu da yoksa kendisi kanun koyucu olsaydı nasıl bir kural koyacak idiyse ona göre bir çözüm getirecektir.

Buradan hareketle, taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesinden dolayı herhangi bir uyuşmazlık söz konusu olduğu takdirde, öncelikle tarafların sözleşmede söz konusu uyuşmazlığa yönelik bir çözüm sunup sunmadıklarına bakılacaktır. Böyle bir çözüm söz konusu değil ise, bu durumda kıyas yoluna başvurulacaktır. Diğer bir ifade ile, bu sözleşmenin karşılıklı iki tarafa borç yükleyen, sürekli bir borç ilişkisi doğuran çerçeve sözleşme niteliği ve bazı unsurların satış, acentelik ve adi ortaklıkla

[44] Erden Kuntalp, **Karışık Muhtevalı Akit (Karma Sözleşme),** Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 2. Bası, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 2013, s.294-295.

ve benzeri sözleşmeler ile taşıdığı benzerlikler göz önünde bulundurularak kıyas yolu ile uygulanacak hukuk kurallarına ulaşmak mümkün olacaktır[45].

Kıyasen uygulamaya örnek olarak acentelik sözleşmesini gösterebiliriz. Zira, tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki iç ilişki, acente ile müvekkili arasında, birtakım farklılıklar dışında, büyük ölçüde benzerlik arz etmektedir. Dolayısıyla acente ile müvekkili arasındaki iç ilişkiyi düzenleyen hükümlerin, uygun düştüğü ölçüde tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki hukuki ilişkiye de kıyas yolu ile uygulanması mümkündür[46]. Ancak, tek satıcılık sözleşmelerine, acentenin üçüncü kişiler ile yaptığı işlemlere ilişkin hükümlerin, uygun düşmemesi sebebiyle, kıyas yolu ile uygulama alanı bulacağını söylememiz söz konusu olamamaktadır.

Bu doğrultuda belirtmek isteriz ki, tek satıcılık sözleşmesinde sağlayıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkinin tarafların elde ettikleri hukuki ve ekonomik yararlar bakımından acentelik sözleşmesi ile benzer olduğu görülmektedir. Ancak tek satıcılık ile acentelik sözleşmeleri arasındaki taraflar bakımından menfaat benzerliği, TTK md.102 ve devamında yer alan acentelik hükümlerinin istisnasız bir şekilde tek satıcılık sözleşmelerine uygulanabileceği sonucunu doğurmamaktadır. Şöyle ki, acente hükümlerinin uygulanması bakımından doktrinde iki aşamalı bir incelemeden bahsedilmektedir[47]. Bu bakımdan, öncelikle tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki çerçeve ilişkide, tek satıcının sağlayıcının dağıtım ağı ile ne kadar bütünleştiğine bakılmalıdır. Bu bütünleşmenin yoğunluğu arttıkça acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin uygulanma ihtimali de o derece artacaktır. Diğer aşamada da, kıyas yolu ile uygulanması düşünülen acentelik sözleşmesine ilişkin ilgili hükümlerin ne derecede tek satıcılık sözleşmesindeki menfaat dengesine uygun düşeceğine bakılacaktır[48].

[45] İşgüzar, s. 28-30; Hatemi/Serozan/Arpacı, s. 55.
[46] Demir Gökyayla, s. 33-34; Tandoğan, Tek Satıcılık, s. 15; İşgüzar, s. 177; Yargıtay da vermiş olduğu 1992 tarihli kararında acente hükümlerini kıyasen uygulamıştır. Yargıtay 11. HD. 15.01.1992 T. 1990/1959 E. 1992/96 K. sayılı kararı için bkz. YKD, C. 18, S. 5, s. 718-719.
[47] Demir Gökyayla, s. 33.
[48] Demir Gökyayla, s. 33.

Bu bağlamda tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi durumunda, acentelik sözleşmesinin sona ermesine ilişkin hükümlerin kıyas yolu ile uygulanabileceği kabul edilmektedir[49]. Bunun dışında, tek satıcılık sözleşmesinden doğan bir talebin, acentelik sözleşmesinin tek satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanması neticesinde doğması durumu söz konusu ise bu durumda acenteliğe uygulanan zamanaşımı süreleri burada dikkate alınmalıdır. Ancak, tek satıcılık sözleşmesinde satım hukukundan doğan bir talebin ileri sürülmesi durumunda ise Borçlar Kanunu'nun satım sözleşmelerine uygulanan zamanaşımı sürelerinin dikkate alınması gerekmektedir[50].

Acentelik sözleşmesi dışında, uygun düştüğü ölçüde, tek satıcılık sözleşmesine vekalet sözleşmesi hükümleri de uygulanabilecektir. Aynı şekilde, vekalet sözleşmesi hükümlerinin uygulandığı durumlarda da vekalet sözleşmesinin tabi olduğu zamanaşımı süresi uygulanacaktır[51].

Aynı bağlamda dikkate alınacak bir diğer sözleşme türü, adi ortalık sözleşmesidir. Tarafların karşılıklı bilgi verme, sadakat yükümlülükleri, belirli bir amaca yönelmiş olmaları, iyi niyete dayanan bir işbirliğinin de mevcut olması bu sözleşmeye uygulanacak kanun hükümlerinin kıyasen tek satıcılık sözleşmesine de uygulanması sonucunu doğurabilecektir[52].

---

[49] Demir Gökyayla, s. 34; *"Tek satıcılık sözleşmesi, acentelik sözleşmesi gibi sürekli borç doğuran bir sözleşme olmasından dolayı her iki sözleşme de özellikle sona erdiren sebepler açısından benzerlikler göstermektedir. Dolayısıyla acentelik sözleşmesinin sona erme sebeplerini gösteren TTK md. 121 hükmü uygun düştüğü ölçüde tek satıcılık sözleşmesine de uygulanır."* Kaya, s. 59.

[50] Demir Gökyayla, s. 34.

[51] Demir Gökyayla, s. 35; Gürzümar, franchise sözleşmelerinde, franchise verenin franchise alanı korumaya yönelik edimlerini vekalet sözleşmesine ait alt unsurlardan saymıştır. Osman Gürzümar, **Franchise Sözleşmeleri ve Bu sözleşmelerin Temelini oluşturan Sistemlerin Hukuken Korunması**, İstanbul, 1995, s. 22, Kanaatimizce Gürzümar'ın bu yöndeki görüşü paralelinde, bu yönden franchise sözleşmesine benzer nitelikteki tek satıcılık sözleşmesinde, sağlayıcının tek satıcıya belli bir sözleşme bölgesi alanını koruması yükümlülüğünü ihlalinin tabi olduğu zamanaşımı süresi vekalet sözleşmesinin tabi olduğu zamanaşımı süresidir.

[52] Demir Gökyayla, s. 35.

Tek satıcılık sözleşmelerinden doğacak uyuşmazlıklarda uygulanacak hukuk kurallarına ilişkin genel açıklamalarımızın ardından, çalışmamızın konusunu oluşturan portföy tazminatı taleplerinde, ilgili hükümlerin kısaca belirtilmesi gerekmektedir[53].

Tek satıcılık sözleşmelerinde portföy tazminatı hakkında TTK md. 122/5'e bakıldığında madde metninde açıkça, portföy tazminatına ilişkin getirilen bu hükmün tekel hakkı veren sözleşmelere, yani tek satıcılık sözleşmelerine doğrudan uygulanacağı ifade edilmektedir. Dolayısıyla, portföy tazminatına ilişkin talep ve uyuşmazlıklarda TTK md. 122/5 hükmü doğrudan uygulama alanı bulacaktır. Bunun dışında taraflar arasında meydana gelen bir uyuşmazlık durumunda ise, yukarıda yer vermiş olduğumuz kanun boşluğunun doldurulması metodu izlenerek taraflar arasındaki uyuşmazlığa konu hukukun belirlenmesi yoluna gidilecektir[54].

IV. TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİNİN UNSURLARI

Çalışmamızın konusunu oluşturan portföy tazminatı müessesesinin ortaya çıkış sebeplerinin daha iyi anlaşılabilmesi açısından, bu sözleşme ilişkisinin karakteristik unsurlarının irdelenmesinin yararlı olacağı kanaatindeyiz. Bunlar; (i) tek satıcılık sözleşmesinin tarafları süreklilik arz eden bir ilişki içerisine sokması, (ii) bu sözleşmenin çerçeve bir sözleşme niteliğinde olması, (iii) tek satıcılık sözleşmesi gereğince tek satıcıya belirli bir bölgede münhasır satış hakkının tanınması, (iv) tek satıcının kendi adına ve hesabına hareket etmesi, (v) tek satıcının sözleşme konusu malların sürümünü arttırmak için çaba göstermesidir[55]. Bu unsurlar, tek satıcılık

[53] Çalışmamızın 122 vd Sayılı dipnotlarına bağlı bölümünde bu konu daha ayrıntılı anlatılacağından burada sadece madde metninin belirtilmesi ile yetinilmiştir.
[54] Nilay Şenol, **Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları**, Vedat Yayıncılık, İstanbul 2011, s. 258.
[55] Yargıtay 11. HD. 26.05.1992 T. , 1990/8223E. 1992/7964 K. Sayılı Kararı tek satıcılık sözleşmesinin unsurlarını içeren bir tanım ihtiva etmesi açısından önem arz etmektedir. Şöyle ki,

sözleşmesi yönünden temel olmakla beraber, sözleşme serbestisi ilkesi gereğince taraflarca sözleşmeye farklı unsurların eklenebilmesi de pekâlâ mümkündür.

A. Süreklilik Arz Eden Bir Hukuki İlişki Doğurması

Bir sözleşmenin sürekli nitelikte olup olmadığını belirleyebilmek için sözleşmenin karakteristik edimine bakılmak suretiyle bir nitelendirme yapılması gerekmektedir[56]. Borçlunun borcunu zaman içinde devamlı ve aralıksız, yani sürekli bir davranışla alacaklıya ifa edebildiği hallerde sürekli edimden bahsedilecektir. Bir borç ilişkisinin sürekli borç ilişkisi olarak nitelendirilmesi, ilişkinin geçersizliğine uygulanacak hükümler ve ilişkinin sona erdirilmesi bakımından da önem arz etmektedir[57].

Tek satıcılık sözleşmesi, tek satıcı ile sağlayıcı arasında sürekli bir borç doğuran sözleşmedir. Bu açıdan sözleşmenin belirli bir süre ile sınırlı veya belirsiz süreli olarak yapılması önem ihtiva etmez[58].

Doktrinde bazı yazarlar, tek satıcılık sözleşmesinde karakteristik edimin, sağlayıcının tek satıcıya belirli bir bölgede tekel hakkı sağlaması olduğunu ileri

---

"*Taraflar arasındaki uyuşmazlığın çözümü için öncelikle tek satıcılık kavramı üzerinde durulması gerekir. Doktrinde de benimsendiği üzere tek satıcılık sözleşmesi yapımcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen, çerçeve niteliğinde ve sürekli öyle bir sözleşmedir ki, bununla yapımcı, ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekele sahip olarak satmak üzere tek satıcıya bedeli karşılığında göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da, sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmayı yükümlenir. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere tek satıcılık sözleşmesinde edimler ve yükümlülükler kural olarak bu sözleşmenin tarafları arasında, yani yapımcı ile tek satıcı arasında karşılıklı olup, kural olarak sözleşmenin tarafı olmayan üçüncü kişilere herhangi bir yükümlülük getirmez. Zira tek satıcıya o bölgedeki tekel hakkını tanımak ve bu olanağı sağlamak yapımcıya düşen bir akdi yükümlülük olmaktadır.*", Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 1 Kasım 2014.

[56]Pınar Altınok Ormancı, **Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebeple Feshi**, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2011, s. 36, (Fesih).

[57]Kemal Oğuzman/ Turgut Öz, **Borçlar Hukuku Genel hükümler**, C. I, Vedat Yayıncılık, İstanbul, 2014, s. 12.

[58]Ercüment Erdem, **Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı),** Milletlerarası Ticaret Hukuku İle İlgili Makaleler, Beta Yayınları, İstanbul, 2008, s. 273, (Makale).

sürerken[59], diğer görüşü savunan yazarlara göre sözleşmedeki karakteristik edim, tek satıcının sözleşmeye konu ürünlerin sürümünü artırmaya yönelik edimidir[60]. Farklılığa rağmen her iki durumda da ortak nokta, edimlerin niteliğinin sürekli olmasıdır. Diğer bir deyişle, gerek sağlayıcının tek satıcıya tekel hakkı sağlama borcu gerekse de tek satıcının sözleşmeye konu ürünlerin sürümünü arttırma borcu sürekli nitelik taşıması nedeni ile tek satıcılık sözleşmesinin sürekli nitelikte bir sözleşme olduğunu söylemek mümkündür[61]. Bu nitelemenin en önemli sonucu, tek satıcılık sözleşmesinin taraflardan birince tek taraflı irade beyanıyla sona erdirilmesi halinde, bu beyanın hukuki niteliğinin geçmişe etkili bir "dönme'' değil, ileriye etkili bir biçimde "fesih" olarak ortaya çıkmasıdır[62]. Tek satıcılık sözleşmesinin sürekli borç doğuran bir sözleşme olması, tek satıcı ile sağlayıcının yalın bir borç ilişkisine göre daha yoğun bir ilişki içinde bulunması sonucunu doğuracaktır.

B. Çerçeve Bir Sözleşme Olması

Çerçeve sözleşmelerde tarafların öncelikle genel nitelikte bir sözleşme kurdukları, daha sonra da bu sözleşmeye dayalı olarak özel, tekil sözleşmeler ile bu çerçeveyi tamamladıkları görülmektedir[63]. Diğer bir ifade ile çerçeve sözleşmeleri

---

[59]Pierre Tercier/Pascal Favre, **Les Contrats Spéciaux**, Genéve Zurich Bale, 2009, s. 1183.

[60]Silvo Venturi/Marie- Noelle Zen-Ruffıen, **La Résiliation Pour Justes Motifs Des Contrats De Drée**, Genéve Zurich Bale, 2007, s. 60.

[61]Karakteristik edim nitelemesindeki görüş farklılığına rağmen sözleşmenin sürekli olma niteliğinin değişmeyeceği konusunda bkz. Pınar Altınok Ormancı, Fesih, s. 37, dn. 87.

[62]*"Fesih ileriye etkili hüküm doğurur. Bunun anlamı, feshin işlenmiş ifa süresi için sürekli ilişkiyi sona erdirmediği, feshin geçerli olacağı ana kadar doğan borçlara erki yapmadığıdır. Borç ilişkisinden doğup, yerine getirilmiş edimler oldukları gibi kalacaklar, bunlar hakkında dönmede olduğu gibi borç ilişkisinin çözülmesi dolayısı ile doğacak geri verme borcu söz konusu olmayacaktır."* Özer Seliçi, **Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi,** Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1976, s. 119.

[63] Çerçeve sözleşme (Rahmenvertrag- Mantelvertrag- manto sözleşme), ileride aynı türden birden fazla sözleşme akdetmeye niyetli olan kişilerin, her bir sözleşmenin kuruluşu esnasında ayrıca kararlaştırılmasına gerek kalmaksızın, belirli birtakım şartların kısmen veya tamamen bu sözleşmelerde yer almasında şimdiden mutabık kalmalarıdır. Özünde, ileride yapılması muhtemel münferit sözleşmelerin önceden çerçeve sözleşme ile saptanmış bir içeriğe sahip olması, diğer bir deyişle, çerçeve sözleşmenin gelecekteki sözleşmelerin içeriğinin önemli bir bölümünü teşkil etmesi yatmaktadır. Sözleşme özgürlüğü ilkesi doğrultusunda, çerçeve sözleşme akdedilmesine herhangi bir engel bulunmamaktadır. Nami Barlas, Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri, **Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı,** İstanbul, 1999, s. 808-809, (Çerçeve).

gelecekte kurulması düşünülen sözleşmelere ilişkin düzenlemeleri önceden yapan, ancak ön sözleşmeden farklı olarak daha sonra münferit sözleşme kurma borcu yüklemeyen sözleşmelerdir[64].

Tarafların süreklilik arz eden tek satıcılık ilişkisi kapsamındaki hak ve yükümlülüklerinin genel hatları, tek satıcılık sözleşmesi ile somut hale gelmektedir. Böylelikle tek satıcının, sözleşmeye konu ürünleri alımında ve sağlayıcının da bu ürünleri satımında tarafların sahip olacağı haklar ve tabi olacağı yükümlülükler, tek satıcılık sözleşmesi vasıtasıyla tayin edilmiş olmaktadır. Tek satıcılık sözleşmesinin bu özelliği itibariyle, bir çerçeve sözleşme olduğu sonucuna varılmaktadır[65]. Bu çerçeve sözleşmenin akdedilmesi ile taraflar, ileride gerçekleştirecekleri alım-satım işlemlerinin genel çerçevesini önceden belirlemiş olmaktadırlar[66]. Bu bağlamda, doktrinde bir görüş tarafından, tek satıcılık sözleşmesinin *"teknik anlamda bir çerçeve sözleşme"* olduğu[67], dolayısıyla sonrasında bu çerçeve sözleşme kapsamında tekil sözleşme kurma yükümlülüğü yüklemediği ve teknik anlamda çerçeve sözleşmelerden borç doğmasının söz konusu olamayacağı[68] ileri sürülmüştür.

Doktrindeki diğer görüşe göre ise; çerçeve sözleşmenin, yalnızca ileride bu sözleşme kapsamında kurulacak başkaca sözleşmelerin genel çerçevesini belirlemekle kalmadığı, ayrıca taraflara bu sözleşmeleri kurma yükümlülüğünü de yüklediği ileri sürülmüştür[69].

Kanaatimizce, tek satıcılık sözleşmesinin teknik anlamda çerçeve sözleşme olarak nitelendirilmesi durumunda, taraflara münferit satım sözleşmelerini akdetme

---

[64] Hasan Ayrancı, **Ön Sözleşme,** Yetkin Yayınları, Ankara 2006, s. 107.
[65] İşgüzar, s. 14.
[66] Necip Kocayusufpaşaoğlu**, Borçlar Hukuku Genel Bölüm I. Cilt Borçlar Hukukuna Giriş, Sözleşme**, Filiz Kitapevi, İstanbul 2008, s. 112-113; Barlas, Çerçeve, s. 811.
[67] Gümüş, s.9.
[68] Barlas, Çerçeve, s. 814.
[69] İşgüzar, s. 33; Doktrinde bazı yazarlar, münferit sözleşmenin akdedilmemesi halini "olumlu sözleşme ihlali" olarak nitelendirmekte, bu durumda tazminat sorumluluğuna gidileceğinden bahsetmektedirler. Bkz. Barlas, Çerçeve, dn. 22'de geçen yazarlar.

yükümlülüğünü doğurmaması tek satıcılık sözleşmesinin akdediliş amacı ile çatışacaktır. Tek satıcılık sözleşmesinin akdedilmesi amaçlarının arasında tek satıcının belirli bir bölgede pazarlama, satış ve sürümü artırıcı faaliyetlerde bulunmasının yer aldığı, bu hususun da tek satıcının sözleşme konusu ürünleri alımı ile mümkün olacağı göz önünde bulundurulduğunda, tek satıcının sağlayıcı ile çerçeve sözleşme mahiyetindeki tek satıcılık sözleşmesi kapsamında ileride başkaca sözleşmeler akdetmesi gerektiği aşikardır. Öte yandan tek satıcılık sözleşmesi ile tarafların münferit satım sözleşmesi yapma yükümlülüğünü yükleneceği kabul edildiğinde ise, bu sözleşme çerçeve sözleşme olmaktan çıkacak ve ön sözleşme olarak nitelendirilecektir. Tek satıcılık sözleşmesindeki bu karmaşanın sebebi, taraflarca ileride sözleşme kurulması yükümlülüğünün tek satıcılık sözleşmesi ile açıkça belirlenmemiş olmasına rağmen, tek satıcılık sözleşmesinin doğal sonucu olarak, amaçlarına ulaşmak isteyen tarafların münferit satım sözleşmesi yapmasının gerekmesidir.

Sonuç olarak, kanaatimiz, tek satıcılık sözleşmesinin amacı doğrultusunda, taraflar açıkça belirtmese dahi, bu sözleşmenin hukuki mahiyetinin münferit satım sözleşmesinin akdedilmesini zaruri kıldığından, ön sözleşmenin de içinde bulunduğu bir sözleşme olarak nitelendirilmesi gerektiği yönündedir.

C. Sözleşme Konusu Bölgede Tek Satıcıya Tekel Hakkının (Mühnasır Satış Hakkı) Tanınması

Tek satıcılık sözleşmesinin belirleyici unsurlarından biri de, tek satıcıya sözleşme konusu bölgede, sözleşme konusu ürünlerin satımı hususunda tekel hakkı tanınmasıdır[70]. Sağlayıcı, tek satıcı ile belirli bir bölgede mamullerini satması ve pazarlaması maksadı ile sözleşme yapmakta ve bu sözleşme gereğince de belirli

[70]Erdem, Makale, s. 273.

miktarda malı tek satıcıya satma yükümlülüğü altına girmektedir[71]. Sağlayıcıdan, sözleşme uyarınca bu malları satın alan tek satıcı da, bu malları kendi müşterilerine satma taahhüdü altına girmektedir. İşte bu noktada sağlayıcı, sözleşme konusu bölgede, kendisi doğrudan sözleşmeye konu malların satışını yapamayacağı gibi, başka bir kimseye de tek satıcılık veremeyecektir. Bu durum Yargıtay 19. HD. 11.10.2001 T. 2001/2685 E. , 2001/6382 K. sayılı bir kararında[72] şu şekilde ifade olunmaktadır:

" (...) tek satıcılık sözleşmesi ile yapımcı (somut olayda davalı) mamüllerin tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede inhisari olarak satmak üzere tek satıcıya gönderme yükümlülüğünü üstlenir. ***Diğer bir anlatımla yapımcının sözleşme bölgesinde tek satıcı dışında başka bir satıcıya mal göndermemesi bu sözleşmenin doğal sonucudur.*** *Aksi kararlaştırılmadıkça davalı tek satıcı olan davacının sözleşme bölgesinde doğrudan satış yapma hakkına sahip değildir. Davalı bu hakkını saklı tutmadığına göre satış yapmama yükümlülüğünü ihlal eden davalıdan BK.nun 96. (TBK md. 112) maddesi uyarınca tazminat istenebilir."*

Bu unsur bağlamında sağlayıcı, tekel hakkına konu edilen bölgede doğrudan satış yapmama (tek satıcı sayesinde satış yapma) yükümlülüğü altına girmiş olmaktadır. Bunun dışında, sözleşmede sağlayıcının, tekel hakkına konu bölgede başka satıcıların da satış yapmasına izin vermeme yükümlülüğü altına gireceği de kararlaştırılacaktır[73]. "Mutlak satış tekeli" olarak adlandırılan tek satıcı lehine tayin edilen bu hak ile tek satıcıya tam bir tekel koruması sağlanmış olunmaktadır[74].

---

[71] Poroy/Yasaman, s. 267.

[72]Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 18 Kasım 2013; Yargıtay'ın vermiş olduğu bu karar doktrinde, sözleşmede bayiye münhasırlık hakkının verilip verilmediği araştırılmadan, tek satıcılık sözleşmesinin tanımından hareketle bozulması sebebi ile eleştirilmiştir. Kararın eleştirisi için bkz. Şenol, Bayilik, s. 9.

[73]Aşçıoğlu Küçükayhan, s. 21.Yazar eserinde bu çeşit dağıtım sözleşmesini "Mutlak münhasır dağıtım anlaşması" olarak adlandırmaktadır.

[74] Tek satıcılık sözleşmesi ile sağlayıcı ile tek satıcının tekel hakları belirlenebilir. Sağlayıcının tekel bölgesinde doğrudan satım yapmaması kararlaştırılabileceği gibi, sağlayıcının kendisinden mal satın alan üçüncü kişilerin bu malların tek satıcıya bırakılan bölgede satmayacaklarına dair taahhüt de

Tek satıcılık sözleşmesinin kurucu unsuru olarak nitelendirebileceğimiz bu unsur, aynı zamanda tek satıcılık sözleşmesini alelade bayilik sözleşmesinden ayırt etmek bakımından da belirleyicidir[75]. Zira bayilik sözleşmelerinde, bayinin sağlayıcının mallarını kendi adına ve hesabına dağıtmayı üstlenerek, sağlayıcının dağıtım ağına dâhil olması yeterli olup, ayrıca bayi lehine bir tekel hakkının tanınmış olması sözleşmenin kurulması için bir zorunluluk teşkil etmemektedir[76]. Münhasırlık şartı içermeyen sözleşme bayilik sözleşmesi olarak nitelendirilecek, münhasırlık şartı içeren sözleşme ise münhasır bayilik yani tek satıcılık sözleşmesi olarak tanımlandırılacaktır. Bu durumda, tekel hakkına sahip olma unsurunu havi tek satıcılık sözleşmesinin, bu ayırt edici unsuru nedeni ile bayilik sözleşmesinin, diğer unsurları ile aynı unsurları ihtiva etmesine rağmen, bir alt türü haline geldiği sonucuna varılabilecektir[77]. Ancak bu noktada belirtmek gerekir ki, tek satıcılık sözleşmesinin yazılı şekil şartına tabi bir sözleşme olmaması nedeni ile, taraflar arasında akdedilen bayilik sözleşmesi, taraflar arasındaki fiili uygulama gereği münhasır bir sözleşme haline dönüşmüşse, bu durumda tek satıcılık sözleşmesinden, diğer bir ifade ile tek satıcının tekel hakkının var olduğundan söz edilecektir[78]. Ancak, bu durumda da HMK md. 200 uyarınca hüküm altına alınmış olan senetle ispat kuralı gündeme gelecektir.

Netice itibariyle, ister fiili uygulama ile kabul edilmiş olunsun ister sözleşmede açıkça düzenlenmiş olsun, ancak tekel hakkına sahip olan bayinin (tek satıcının) TTK md.122/5 uyarınca portföy tazminatı talep edebilme hakkına sahip olabileceğini

---

edilebilir. Bu halde sağlayıcı, üçüncü kişilerin söz konusu malları satmasını engelleyecek önlemleri de almak zorundadır. Ayrıntılı bilgi için bkz. İşgüzar, s. 16.

[75]Demir Gökyayla, s. 9.

[76]Şenol, Bayilik, s. 8; Demir Gökyayla, s. 8.

[77]Demir Gökyayla, s. 9. Yazar ayrıca eserinde, Yargıtay'ın bazı kararlarında bayilik sözleşmesi ile tek satıcılık sözleşmesinin aynı anlamda kullanılmış olduğuna işaret etmekte ve bunun hatalı olduğu görüşünü, bayilik sözleşmesi için münhasır yetkinin şart olmaması sebebi ile açıklamıştır. Söz konusu Yargıtay kararlarından dikkat çekeni; "*Tek satıcılık sözleşmelerinde alıcı, bayii olduğu firmanın malları dışında bir malı pazarlayamaz, başka malların reklamını çağrıştıracak tavır ve davranışlarda dahi bulunamaz.*" Yargıtay 19. HD. 5.3.2002 T. , 2001/4568 E. , 2002/1473, www.kararevi.com, (Çevrimiçi) 20 Kasım 2014.

[78] Demir Gökyayla, s.43.

söylememiz mümkündür. Zira, madde metninde açıkça "tekel hakkı veren" sözleşmeler ifadesine yer verilmiş olması, bizi alelade bayilik sözleşmelerinde portföy tazminatı talep hakkının bulunmadığı sonucuna ulaştırmaktadır.

D. Tek Satıcının Kendi Adına ve Hesabına Hareket Etmesi

Tek satıcı, sözleşmeye konu malları, tüm riski kendisine ait olmak üzere, kendi ad ve hesabına sağlayıcıdan satın alarak müşterilerine satmaktadır[79]. Daha geniş bir anlatımla, tek satıcı, sağlayıcıdan sözleşme konusu malları teslim almakla bu ürünlerin mülkiyetini iktisap etmiş olmakta ve bunun sonucu olarak, hasar da tek satıcının üzerine geçmiş olmaktadır[80].

Bu durumda, kendi adına ve hesabına hareket eden tek satıcının, sağlayıcının bir çalışanı değil, aksine bağımsız bir işletmeci olduğunu söyleyebiliriz[81]. Zira, tek satıcı satışa konu malları sağlayıcıdan iktisap etmekte ve kendi ad ve hesabına, sağlayıcı ile yapmış olduğu satış sözleşmesinden tamamen ayrı ve bağımsız bir şekilde, müşteriler ile yeni satış sözleşmeleri kurmak sureti ile satmaktadır. Buradan hareketle tek satıcının geliri de sözleşmeye konu malları sağlayıcıdan satın aldığı fiyat ile kendi müşterilerine sattığı fiyat arasındaki farktan oluşmaktadır[82]. Bunun sonucu olarak da, tek satıcının sözleşmeye konu malların dağıtım ve sürümünü arttırmak için yapması gereken masrafları, sözleşmede aksi kararlaştırılmadığı müddetçe, sağlayıcıdan talep edebilmesi söz konusu olmamakta; bu masrafları elde ettiği gelirden karşılamak durumunda kalmaktadır[83].

---

[79] Arkan**,** Ticari İşletme, s. 205; İnan, s. 58; Erdem, Makale, s. 273-274; Poroy/ Yasaman, s.266; İşgüzar, s. 15.
[80] Genç, s.153.
[81] Demir Gökyayla, s. 25; Erdem, Makale, s. 274.
[82] İşgüzar, s. 15; Arkan, Ticari İşletme, s. 205; Dilber Ulaş, **Franchising Sistemi,** Nobel Yayınevi**,** Ankara, 1999, s. 115.
[83] Genç, s.159.

Önemle belirtmek gerekir ki, buradaki "bağımsızlık" ifadesinden diğer bir ifade ile "tek satıcı ile sağlayıcı arasında bir hiyerarşik ilişkisinin bulunmaması" ifadesinden çalışma koşullarına ilişkin tek satıcıya sözleşme ile sınırlandırma getirilemeyeceği anlamı çıkarılmamalıdır. Zira her ne kadar bağımsız bir satıcı olarak nitelendirilse de, taraflar arasındaki çerçeve veya münferit satış sözleşmelerinde sağlayıcı, tek satıcıya çalışma şartları veya ürünün satışı ile ilgili (ürünün tanıtımı vs.) bazı yükümlülükler yükleyebilir[84]. Ancak, bu durum genel anlamda tek satıcının bağımsız olduğu gerçeğini değiştirmeyecektir.

E. Tek Satıcının Pazarlama, Satış ve Sürümü Artırıcı Faaliyetlerde Bulunma Yükümlülüğü

Tek satıcılık ilişkisi çerçevesinde, tek satıcının yükümlülüğü, sağlayıcıdan aldığı malları müşterilerine satmakla sınırlı olmayıp, sözleşmeye konu malları, müşterilerine satarken aynı zamanda sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunarak daha fazla müşteri çevresine ulaşması, dolayısıyla daha fazla malın satışını yapması ve böylelikle hem sağlayıcı için hem de kendisi için daha çok kazanç elde etmesidir[85]. Böylelikle, tek satıcılık sözleşmesi, sürekli nitelikte bir borç ilişkisi niteliğini haiz olmakta ve bu niteliği ile alelade bir satış sözleşmesinden ayrılmış olmaktadır[86].

Tek satıcıya sözleşme konusu bölgede tanınan tekel hakkı sayesinde, tek satıcı rakipleri ile mücadele etmek zorunda kalmayacak, onun yerine sözleşmeye konu ürünlerin sürümünü attırma faaliyetine odaklanmış olacaktır[87]. Bu durum doktrinde, tek satıcıya tekel hakkı tanınması neticesinde, sağlayıcıya düşen satış kısıtlamalarının

[84] Genç, s.153.
[85] İşgüzar, s. 18; Demir Gökyayla, s. 28.
[86] Demir Gökyayla, s. 29.
[87] Rekabet Kurulu'nun D3/1/Y.K.-99/6 Sayılı dosyasında vermiş olduğu 28.4.1999 tarih ve 99-21/171-90 sayılı kararı, www.rekabet.gov.tr , (Çevrimiçi), 18 Kasım 2013.

ancak tek satıcının tekel bölgesinde yoğun bir şekilde satış ve sürümü arttırıcı faaliyetleri ile dengelenebileceği şeklinde ifade edilmektedir[88].

Bu noktada, tek satıcının sürümü arttırma yükümlülüğü ile kastedilen, tek satıcının satışa konu malların reklamını ve pazarlamasını yapması, gerektiğinde fuarlara katılması, satış sonrasında da servis ve bakım hizmetlerini sağlamasıdır[89]. Bu yükümlülüğün kapsamı sözleşme ile genişletilebilir.

Tek satıcının, sözleşmeye konu malların satımı konusunda sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunma yükümlülüğünün sözleşmede açıkça düzenleme zorunluluğu bulunmamaktadır. Zira, tek satıcının bu yükümlülüğü işin niteliğinden doğan bir yükümlülüğüdür. Kaldı ki, sözleşmenin karakteristik yapısı ve dürüstlük kuralı çerçevesinde de tek satıcının bu yükümlülüğe sahip olduğu sonucuna ulaşmak mümkündür[90].

[88] Erdem, Makale, s. 274.
[89] Erdem, Makale, s. 274.
[90] Tandoğan, Özel Borç İlişkileri**,** s. 43.

İKİNCİ BÖLÜM:

KAVRAM OLARAK PORTFÖY TAZMİNATI VE TAZMİNATA HAK KAZANABİLMENİN KOŞULLARI

I. GENEL OLARAK

Ticari işletme sahipleri, sürekli gelişen ve hızlı bir büyüme gösteren ticari hayatta, ticari ilişkilerini ve işlerini verimli olarak arttırmak, ticari çevresini genişletmek maksadıyla tacir yardımcılarına ihtiyaç duyarlar[91]. Bağımsız bir tacir yardımcısı olan tek satıcılar[92], sürekli nitelikteki ticari ilişkilerinde sağlayıcının mallarının dağıtımını yapmak ve sürümünü arttırmak maksadı ile bir müşteri çevresi (portföyü) oluşturmaktadırlar. Bir ticari işletmenin piyasada büyümesi ve geniş çevrelere ulaşmasında bağımsız bir tacir yardımcısı olan tek satıcının kazandırmış olduğu müşteri portföyü büyük önem arz etmektedir.

Bu nedenle de tek satıcılık sözleşmesi denildiğinde belki de ilk akla gelen edim, tek satıcının sağlayıcının müşterilerinin sayısını arttırmaktır. Zira müşteri çevresi, ticari hayatta bir işletmenin kazanç kaynağı olup, müşteri çevresinin dar olması halinde, işletmenin sermayesi ne kadar büyük olursa olsun, malları pazarlanamamış, bunun sonucu olarak da işletme kazanç elde edememiş olacaktır[93].

---

[91] Tacir yardımcıları konusu kısmen Türk Ticaret Kanunu'nda, kısmen Türk Borçlar Kanunu'nda düzenlenmektedir. Buna göre bağlı tacir yardımcılarından ticari temsilci ve ticari vekil TBK'nın 547 ile 554. maddelerinde, doktrinde tartışmalı olmakla birlikte, pazarlamacı TBK'nın 448 ile 460. maddelerinde, bağımsız tacir yardımcılarından olan simsar TBK'nın 520 ile 525. maddelerinde, komisyoncu TBK'nın532 ile 546. maddeleri arasında düzenlenirken, bağımsız tacir yardımcılarından acente TTK'nın 102 ile 123. maddeleri arasında, taşıma işleri komisyoncusu TTK'nın 917 ile 930. maddeleri arasında düzenlenmiştir. Tacir yardımcıları ile ilgili olarak bkz. Sami Karahan, **Ticari İşletme Hukuku**, Mimoza Yayınları, Konya 2012, s. 333 vd. ; Sabih Arkan, Ticari İşletme, s. 165 vd.; Ömer Teoman (Hüseyin Ülgen/ Mehmet Helvacı/ Abuzer Kendigelen/ Arslan Kaya/ Füsun Nomer Ertan), **Ticari İşletme Hukuku**, Vedat Yayıncılık, İstanbul 2009, s. 557 vd.

[92] Poroy/Yasaman, s.264.

[93] Demir Gökyayla, s. 122.

Tek satıcının bu faaliyetleri neticesinde sağlayıcının iş çevresi genişleyecek ve işletmesi büyüyerek işletmesinde bir değer artışı meydana gelecektir. Sağlayıcı, tek satıcı ile sözleşme ilişkisini sona erdirdiğinde de tek satıcının çalışmaları sonucunda oluşturmuş olduğu müşteri çevresi ile çalışmalarını devam ettirecek ve böylece o müşteri çevresi üzerinden ekonomik yarar sağlamayı sürdürecektir[94]. Öte yandan tek satıcı da, sözleşme ilişkisinin sona ermesi nedeni ile sözleşmenin devamı halinde elde edeceği kazançtan mahrum kalacaktır. İşte bu mahrumiyetin bir anlamda giderilmesi maksadı ile tek satıcının bir denkleştirme istemine (portföy tazminatı) hak kazanabilecek olması düşüncesi geliştirilmiştir[95].

Doktrinde portföy tazminatının terimsel anlamda ihtilaflı olması nedeni ile konunun içeriğine girmeden önce, portföy tazminatı kavramına, doktrinde kabul gören ve ihtilaf arz eden terimsel hallerine yer vermek konunun anlaşılması bakımından yerinde olacaktır.

II. TERİMSEL KARIŞIKLIK VE GÖRÜŞÜMÜZ

Tek satıcının portföy tazminatı talep etme hakkı hususunda terminolojik anlamda doktrinde bir terim birliği mevcut değildir. Doktrinde bu kavram, *portföy tazminatı, portföy hakkı, portföy akçesi, müşteri tazminatı, denkleştirme tazminatı, denkleştirme istemi* olmak üzere farklı ifadeler altında terimleştirilmiştir[96].

---

[94] Oğuz İmregün, **Kara Ticareti Hukuku Dersleri**, Filiz Kitapevi, İstanbul 2005, s. 137; Erdem, Makale, s. 269.

[95] Ayşe Nur Berzek, **Ticaret Hukukunun Genel İlkeleri**, Beta Yayınevi, İstanbul 2008, s. 160.

[96]Poroy/Yasaman**,** s. 255; Ömer Teoman, **Yaşayan Ticaret Hukuku, C.1, Hukuki Mütalaâlar,** K. 11, 2003, Vedat Kitapçılık, 2004, s.80-81; Abuzer Kendigelen, **Yeni Türk Ticaret Kanunu, Değişiklikler, Yenilikler ve İlk Tespitler,** XII Levha Yayınları, İstanbul, 2012, s.114; Ali Cengiz "**Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçlar**", HÜHFD**,** 1(2), 2011, s.162.; Teoman (Hüseyin Ülgen/ Mehmet Helvacı/ Abuzer Kendigelen/ Arslan Kaya/ Füsun Nomer Ertan), s. 655, Bu eserde Ömer Teoman, "portföy tazminatı" terimini tercih etmekteyken; Fikret Arık, **"İsviçre Borçlar Kanununda Yeni bir Tadil Teklifi"**, Adalet Dergisi, S. 4-5, Ankara, 1948, s.325; Naci Kınacıoğlu, **Acente ve Acentelik Sözleşmesi**, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Dergisi**,** Ankara, 1963, s.71; Halil Arslanlı, s. 204; Gülören Tekinalp, s. 34; Şaban Kayıhan, **Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi,** Ankara, 2011, s.173, Bu yazarlarımız,"müşteri tazminatı'' terimini; Ünal

Öncelikle "portföy tazminatı" ifadesinde yer alan "portföy" sözcüğünü inceleyecek olursak; "portföy", Fransızca'daki "*portefeuille*" sözcüğünün Türkçe'deki karşılığı olarak bilinmektedir. Sözlükteki anlam karşılığı da "*Banka, simsar veya bir aracı kuruluşun kendi elinde tuttuğu, istediği gibi tasarruf ettiği menkul değerler toplamı*"dır[97]. Portföyün sözlük anlamına bakıldığında, "müşteri portföyü", "portföy tazminatı" ifadelerinde "portföy" sözcüğünün gerçek anlamı ile değil, "müşteri çevresine" karşılık gelen yan anlamı ile kullanılmakta olduğunu görmekteyiz. Dolayısı ile "müşteri portföyü" ifadesinden aslında "müşteri çevresi"nin anlaşılması gerekmektedir.

"Müşteri" sözcüğü ise, "Arapça'daki "*muşter"* sözcüğünün Türkçe'deki karşılığı olarak bilinmektedir. Sözlükteki anlam karşılığı da "*Hizmet, mal vb. alan ve karşılığında ücret ödeyen kimse*" dir[98]. Her ticari işletmenin uzun yıllar belirli bir çevrede faaliyetini sürdürmesi sonucu belirli bir müşteri çevresi oluşur. İşte, ticari işletmenin bu faaliyeti neticesinde elde etmiş olduğu müşteri çevresi (peştemaliye/ good-will), o işletmenin gayrimaddi malvarlığı unsurunu oluşturmaktadır[99]. Diğer bir ifade ile müşteri çevresi (müşteri portföyü), TTK md.11/3'te düzenlenmiş olan ticari işletmenin malvarlığı unsurlarından "işletme değeri" kavramının içerisinde yer alan maddi bir değerdir. Bu müşteri çevresinin kimi zaman işletmenin diğer malvarlığı

Tekinalp, "Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi", **Ali Bozer'e Armağan,** Ankara, 1998, s.1, "Portföy Akçası'' ifadesini; bu hakkın bir tazminat olmadığı görüşünü savunan yazarlarımızdan da, Tandoğan, Özel Borç İlişkileri, s. 60; Zehra Badak Aydar, **"6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi"**, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 24, İstanbul 2013, s. 167 "Denkleştirme İstemi" terimini; İşgüzar, s. 160; Erdem, Makale, s. 269.; Demir Gökyayla, s. 243; Özge Ayan, **Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı**, Seçkin Yayınları, Ankara 2008, s. 92, (Denkleştirme Talep), "denkleştirme talebi'' ifadesini; İmregün, s. 196; Rayegan Kender, **"Sigorta Acentelerinin Hakları",** Sigorta Hukuku Dergisi, 1998, s.117; Metin Topçuoğlu, **Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri**, Asil Yayın Dağıtım, Ankara 2006, s. 24, bu yazarlarımız da '' Portföy Hakkı'' terimini tercih etmişlerdir.

[97] Türk Dil Kurulu Sözlüğü, (Çevrimiçi), http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.54db8cfae37dc1.75163030, 11 Şubat 2015.

[98] Türk Dil Kurulu Sözlüğü, (Çevrimiçi), http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.54db8cfae37dc1.75163030, 11 Şubat 2015.

[99] Bahtiyar, s.28.

unsurlarından çok daha fazla bir maddi değere karşılık geliyor olması nedeni ile özellikle ticari işletme devirlerinde müşteri çevresinin devri, işletmenin fiyatının belirlenmesi bakımından, önemli bir müzakere hususu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Portföy tazminatı bakımından ise, Alman Ticaret Kanunu'nun 89b maddesinde bu ifade "*Ausgleichsanspruch"* yani "denkleştirme istemi" şeklinde; İsviçre Borçlar Kanunu'nun 418u maddesinde ise *"Entschädigung für die Kundschaft"* yani "müşteri tazminatı" şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Bu terimsel karışıklık TTK'ya da yansımış olup, aynı kavramı ifade etmek için, TTK md. 122'nin ilk iki fıkrasında "tazminat" ibaresi, üçüncü ve dördüncü fıkralarında ise "denkleştirme istemi" ibaresi kullanılmıştır. Kanunda yer alan bu terim karışıklığının nedenine maddenin gerekçesinde geniş olarak yer verilmiştir.

Madde gerekçesine göre[100], söz konusu terimsel farklılık, kurumun amaç ve niteliğinin tartışmalı olmasından kaynaklanmaktadır. Gerekçeye göre, maddenin birinci fıkrasında "tazminat" ibaresi kullanılmışsa da, burada talebin bir malvarlığı zararının giderilmesi olarak anlaşılmaması gerektiği, ancak buna rağmen doktrinde bu talep ile geniş anlamda zararın giderilmesinin amaçlandığına yer verilmiştir.

---

[100] "*Tasarının 122 nci maddesi, AET Yönergesinde yer alan, bu sebeble tüm AB üyesi devletlerin kanunlarında bulunan denkleştirme talebini, Yönerge temelinde, ancak Alman (Alm. TK.'nın 89b paragrafı) ve İsviçre (İsv. BK 418u) hükümlerine benzer şekilde düzenlemiştir. Bu talebin amacı ve niteliği tartışmalıdır. Alman öğretisinde savunulan bir görüşe göre işletmeye bağlanan müşteri kitlesinin sürekli olarak işletmeye kazanç sağladığı dikkate alınırsa bu talep acentenin işletmeye yaptığı katkının karşılığı olduğundan acenteye yardım düşüncesine dayanmaz. Hakkaniyet temeline oturtulduğu için de saf bir malî hak şeklinde nitelendirilemez. Diğer görüş uyarınca, talep acenteyi feshin olumsuz sonuçlarından korur. Birinci fıkrada "tazminat" sözcüğü kullanılmış olmasına rağmen, talep klasik anlamda bir malvarlığı zararının giderilmesi olarak anlaşılamaz; ancak, öğretide buna rağmen talebin geniş anlamda zararın giderilmesine yöneldiği yaklaşımı benimsenir."* , Mehmet Akuğur, **Türk Ticaret Kanunu Tasarısı,** İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2005, s. 91.

Yargıtay'ın kararlarına bakıldığında ise, "tazminat'' ifadesinin kullanıldığı görülmektedir. Nitekim Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 25.12.1996 tarih ve 1996/6699 E. ve 1996/ 9192 K. sayılı kararına[101] göre;

'' (...) sözleşmenin feshinde kusurlu bulunmayan acentanın, acentalık döneminde akdettiği uzun süreli inşaat all risk sigorta sözleşmelerinden prim komisyon alacağı üzerinde ***portföy tazminatına hak kazandığı,*** *sözleşmenin sonradan zeyilname ile uzatılmasının yeni bir sözleşme değil, poliçenin günün koşullarına uyarlanmasına yönelik hukuki işlem olduğu, olaya kıyasen uygulanması mümkün bulunan TTK'nın 134/2. maddesi uyarınca hakkaniyete uygun bir* ***portföy tazminatının*** *uzman bilirkişiler aracılığı ile saptanması ve hükmetmesi gerektiği gerekçesiyle bozulmuştur. (...) Dairece, (resen inceleme) sebebine dayalı karar düzeltme itirazının tartışılıp değerlendirilmesinde, Daire bozma kararında acentanın* ***portföy tazminatı*** *adı altında* ***tazminat talep edebileceği*** *hakkındaki ilke değerlendirilmesine ilişkin görüş açısından, aykırı bir düşünce ileri sürülmüş değildir. Diğer bir ifadeyle, bu ilke açısında* ***Daire'de görüş birliği mevcuttur.*** *''*

Doktrin ve Yargıtay kararlarındaki bu terimsel karışıklığın nedeni, portföy tazminatının hukuki niteliği konusunda hemfikir olunamamış olunmasından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, portföy tazminatını doğru bir şekilde nitelendirebilmek için öncelikle hukuki niteliğinin ne olduğunu tespit etmemiz gerekmektedir.

Öncelikle TTK md. 122'nin başlığı ile içeriğinde geçen kavram farklılığı doktrinde acenteye (TTK md.122/5 gereğince tek satıcıya) ödenecek bu bedelin bir tazminat mı, sözleşme kapsamında ifa edilen bir edimin karşılığı mı yoksa başka bir

[101] Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 24 Temmuz 2013;Yargıtay'ın bu bedeli "tazminat" olarak nitelendirdiği bir diğer kararı Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 10.05.1996 Tarihli 1996/2189 Esas 1996/3335 Karar Sayılı kararıdır. Karar için bkz. Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 12 Ocak 2014.

nitelik mi taşıdığı tartışmasını beraberinde getirmiştir[102]. Bu bağlamda doktrinde birinci görüş[103], hukuki nitelik bakımından, bu bedeli tazminat olarak değerlendirmiş[104], ikinci görüş[105] sebepsiz zenginleşme diğer bir görüş[106] ise edim karşılığı olarak nitelendirmiştir. Doktrinde edim karşılığı görüşünü savunan yazarlar tazminatın kusur şartının denkleştirme mantığında yer almaması sebebi ile birinci görüşü, sözleşme kaynaklı olarak bir bedel ödenmesi sebebi ile ikinci görüşü eleştirmektedirler. Bu sebeple bu görüşteki yazarlar kanun metninin (TTK md. 122) yanlış kaleme alındığını ileri sürmektedirler.

Bizim görüşümüze göre, portföy tazminatının hukuki dayanağı ne bir tazminat, ne bir sebepsiz zenginleşmedir. Bu noktada portföy tazminatının gerçek anlamda bir tazminat olmadığı hususunun daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle genel olarak "tazminat'' kavramının üzerinde durmak, söz konusu terminolojik karışıklığın giderilmesi bakımından faydalı olacaktır. Sorumluluk şartları gerçekleştiği takdirde, zarar veren, zarar görenin malvarlığında meydana gelen eksilmeyi gidermek zorundadır. Tazminatın amacı, zarar verici olay meydana gelmeseydi, zarar gören, malvarlığı açısından hangi durumda bulunacak idiyse, o durumun yeniden

---

[102]Bu tartışmalar için bkz. Ayan, Denkleştirme Talep, s. 98 vd.; Rauf Karasu, "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na göre Acentenin Denkleştırme Talebi", **AUHFD**, C. 7, S. 4,2008, s. 288 vd.

[103] *"...Acentenin portföy hakkını bu tasarı isabetli olarak düzenliyor. Acentede hatta tek satıcılık sözleşmelerini de kapsayabilecek şekilde düzenliyor, fakat orada inhisar hakkı unsuruna yer vermemiş, onu da ilave etmek koşuluyla düzenleme isabetlidir. Ancak maddenin kenar başlığı yanlıştır. 122. madde denkleştirme talebi, acentenin portföy hakkı bir denkleştirme sorunu değildir, ortada bir mahsup yoktur. Denkleştirme diye bahsetmek yanlıştır, ortada acentenin portföy tazminatı hakkı vardır, ondan bahsedebilirsiniz. Uğrayacağı sözleşmenin sona ermesi nedeniyle mahrum kaldığı kârın tazmini söz konusudur. Binaenaleyh "denkleştirme" kenar başlığı yanlıştır. Bu "denkleştirme" yerine "zarar-ziyan talebi hakkı" veyahut da "tazminat hakkı" diye bir ibare koymak lazımdır. Yani denkleştirme talebi içerikle uyumlu bir kenar başlığı değildir..."*Erdoğan Moroğlu, **Türk Ticaret Kanunu ile Yürürlük ve Uygulaması Kanunu Tasarısı, Değerlendirme ve Öneriler,** Türkiye Barolar Birliği Yayınları, İstanbul 2009, s. 44.

[104] *Erdem*'e göre; tek satıcının bu talebi, diğer sözleşme sonu taleplerden farklı olup, bu talep sözleşmeye aykırılıktan veya sözleşmedeki yükümlülüğün yerine getirilmemesi yüzünden uğranılan zararın tazmini için tanımlamaktadır. Burada söz konusu olan talep, sözleşmenin haksız ve/veya önelsiz feshi nedeniyle öngörülen klasik sözleşme sonu tazminatlardan farklıysa da, bu talebin ancak klasik sözleşme sonu tazminatlara ek olarak istenebileceği ileri sürülmüştür. Erdem, Makale, s. 270.

[105] Karasu, s. 288, dn. 13'deki yazarlar.

[106] Aybar, s. 171; Tekinalp, s. 13-14; Demir Gökyayla, s. 248-249.

kurulmasıdır[107]. Gerçekten de *''tazminat sorumluluğu, ifa etmeme hallerinde, ifa borcunun yerine ikincil bir sözleşme edimi olarak geçebileceği gibi, aynen ifa veya dönme gibi diğer hukuki çarelerin yanında onları tamamlayıcı bir hukuki çare olarak da talep edilebilmesi bakımından adeta bir 'joker'dir''* [108]. Ancak, tek satıcının portföy tazminatı talebine bakıldığında, tazminat talep edilebilmesi için gerekli olan koşullardan hukuka aykırılık ve zarar unsurlarının portföy tazminatı talebinde bulunulması için zorunlu unsurlardan olmadığını görmekteyiz. Zira, tek satıcının portföy tazminatı talebinde bulunabilmesi için sağlayıcının kusurlu bir davranışı nedeni ile sözleşmenin sona erdirilmiş olmasına gerek bulunmamaktadır[109]. Kusur unsurundan başka, aynı şekilde hukuka aykırılık unsuru da her zaman somut olayda gerçekleşmemiş olabilir. Zira, burada tek satıcının sağlayıcıdan portföy tazminatı isteyebilmesi için sağlayıcının mutlaka hukuka aykırı bir davranışta bulunmuş olma zorunluluğu yoktur. Bu sebeplerle portföy tazminatı teknik anlamda bir "tazminat" olarak değerlendirilemez.

Bundan başka, portföy tazminatının hukuki dayanağının bir sebepsiz zenginleşme de olmadığı düşüncesindeyiz. Her ne kadar tek satıcının emek ve çabası sonucunda sağlayıcının iş çevresinin genişlediği, işletmesinin değerinde bir artış meydana geldiği, bu büyümenin de tek satıcının temin ettiği müşteri çevresi ile daha da büyüyeceği, bu büyümenin sözleşmenin sona ermesinde sonra da devam edeceği ve dolayısıyla sağlayıcının bundan ekonomik yarar elde edeceği yani zenginleşeceği düşünülebilir ise de, buradaki sağlayıcının zenginleşmesi sebepsiz değildir. Diğer bir ifade ile, sağlayıcının zenginleşmesi, geçersiz, gerçekleşmemiş ya da sonradan ortadan kalkmış bir hukuki sebebe dayanmamaktadır[110]. Burada sözleşme ilişkisinin

---

[107] **Von Tuhr/Peter,** s. 114; **Larenz, I,** s. 424; **Oftinger/Stark,** I, s. 91; **Oftinger, I,** s. 63; **Lange,** s. 138 vd.; **Deutsch,** s. 418 vd.; **Engel,** s. 503; **Tandoğan,** Mesuliyet, s. 252 vd.; **Deschenauax/Tercier,** s.240; **Brehm, Roland;** L'étendu des dommages- intérésts, Verantwortlichkeit im Recht, Band 2, Zürich 1981, s. 539 vd.; **Nomer,** s.37; BGE 54 II 296, (Eren, Genel Hükümler, s. 762'den naklen).

[108] John Gotanda, "Damages In Lieu of Performance Because of Breach of Contract", **Villanova University School of Law: School of Law Working Paper Series,** Villanova 2006, s. 1, (Çevrimiçi), http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=917424, 12 Ocak 2014.

[109] Sözleşmenin sona erdirilmesinde tek satıcının rolü ile ilgili olarak bkz. Çalışmamızın 165 vd no.lu dipnotuna bağlı metin.

[110] Şenol, s. 250.

sona ermesinden sonra sağlayıcının tek satıcının kazandırmış olduğu müşteri çevresinden yararlanıyor olması durumu vardır ve bu yararlanma da sebepsiz değildir. Bu nedenle bu görüşe de itibar edilmesi söz konusu olamamaktadır.

Doktrinde ileri sürülen görüşlerden tek satıcının bu talebine en yakın uygulanabilecek olan ve bizim de katılmakta olduğumuz görüş, bu istemin bir edimin karşılığı olması görüşüdür. Gerçekten de, tek satıcı sözleşme süresince ifa ettiği edimi ile sağlayıcı için, sözleşmenin sona ermesinden sonra da yararlanabileceği bir edim ortaya koymuş, ancak bunun karşılığını alamamış olmaktadır. Yani tek satıcı sözleşme süresince sürüm arttırma faaliyetleri neticesinde türlü çabaları ile elde ettiği müşterilerini sözleşmenin sona ermesi neticesinde sağlayıcıya devredecek ve sağlayıcı da aslında tek satıcının sözleşme devam etmiş olsaydı bu müşterilerden elde edeceği geliri elde etmiş olacaktır. İşte portföy tazminatı da, hakkaniyet gereğince bu değer artışının[111] tek satıcıya yansıtılması, yani tek satıcı ile sağlayıcının menfaatlerinin hakkaniyet uyarınca dengelenmesi şeklinde değerlendirilmelidir.

Tek satıcılık sözleşmesinin, aşağıda[112] belirteceğimiz nedenler dışında sona ermiş olması nedeni ile tek satıcının, sözleşme ilişkisi süresince sağlayıcı firmanın mallarını satmak sureti ile sağlayıcıya kazandırmış olduğu müşteri çevresinden artık yararlanamayacak olması nedeni ile maddi durumunda meydana gelecek azalmanın hakkaniyet ilkesi çerçevesinde telafi edilmesi amaçlanmaktadır. Dolayısıyla portföy tazminatı, tek satıcılık sözleşmesinden doğan yükümlülüklerin ihlal edilmesi nedeni

[111] Burada, *Poroy*'un portföy tazminatını sigorta acentesi bağlamında değerlendirdiği çalışmasında değindiği bir hususa yer vermek gerekir. Yazara göre, sigorta acentesinin faaliyetini ifa ettiği müstakil yapıda, acentenin kişisel gayreti ile toplanan müşteriler yani sigortalıların iktisadi bir değer ifade edecek, fakat acentenin portföy üzerindeki hakkından bahsederken bu değer geniş anlamda ele alınacaktır. Acentenin portföyünü devrettiği hallerde devir alana sadece halihazırdaki poliçelerle tahsil ettiği komisyonları değil, müşterilerle temas etme fırsatı da bırakılacaktır. Ayrıntılı bilgi için bknz. Reha Poroy, Sigortalık Acentesi ile Sigortacı Arasındaki Münasebetler, Husus ile Acentelik Mükavelesinin Hitamında Acentenin Hakları, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul 1953, s. 20, (Badak Aydar, s. 170'den naklen.);Yazar, Poroy'un bu görüşünün müşteri çevresini bırakan tüm acenteler bakımından uygulanması gerektiğini savunmaktadır. Kanaatimizce, bu görüş müşteri çevresini bırakan tüm acentelerin yanı sıra tek satıcılık sözleşmesi bakımından da kabul edilmelidir.

[112] Çalışmamızın 132 vd sayılı dipnotu ve devamına bağlı metni.

ile taraflarca talep edilebilecek tazminat kalemlerinden farklı bir nitelik arz etmektedir. Bu nedenle de, sözleşmenin ihlali nedeni ile talep edilebilecek tazminat kalemlerine ve yoksun kalınan kar nedeni ile talep edilebilecek tazminata ek olarak portföy tazminatının da talep edilmesi mümkün olmaktadır.

Netice itibariyle, portföy tazminatı, tek satıcının, oluşturmuş olduğu müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesi nedeniyle artık yararlanamayacak olmasına karşılık, sağlayıcının bu müşteri çevresinden yarar sağlamaya devam edecek olması nedeniyle ortaya çıkan olumsuz durumu giderme ve tek satıcının sözleşmenin sona ermesi üzerine maruz kalacağı ekonomik mağduriyeti önleme amacını güden bir denkleştirme istemidir[113]. Çalışmamızın başlığında ve içeriğinde her ne kadar ifade olarak, uygulamadaki adı ile "portföy tazminatı" na yer verilmiş ise de, bu aslında bir tazminat değil bir "denkleştirme istemi"dir. O nedenle çalışmamızda portföy tazminatı ifadesinden denkleştirme isteminin anlaşılması gerekmektedir.

III. HUKUKUMUZDA TEK SATICILIK SÖZLEŞMESİ BAKIMINDAN PORTFÖY TAZMİNATININ HUKUKİ DAYANAĞI

A. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Öncesindeki Durum

ETTK'da acentenin portföy tazminatı talep edebileceğine ilişkin açık bir kanun hükmü yer almamakta idi. Tek satıcılık sözleşmesi ise kanunlarımızda hiçbir yasal düzenlemede yer almadığından, tek satıcının portföy tazminatı talebi hakkını konu alan herhangi bir yasa hükmü de bulunmamakta idi.

[113] Sabih Arkan, "6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları", **Prof. Dr. Gürgan Çelebican'a Armağan,** Ankara 2011, s.397, (Armağan); Ali Dural, " Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Uyarınca Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkının Maddi Şartları", **GSÜHFD**, 2005/1, s. 304; İşgüzar, s. 160.

ETTK döneminde doktrindeki bazı yazarlar, TTK md.134/2 hükmünün geniş yorumlanması ve kıyasen acentelere uygulanması suretiyle acentenin portföy tazminatı talep edebileceğini ileri sürmekteydiler[114]. Bu görüş doktrinde eleştirilmiş ve bu hükmün acentenin portföy tazminatı hakkına işaret etmediği, müvekkilin veya acentenin iflası, ölümü ya da hacir altın alınması nedeniyle acentelik sözleşmesinin sona ermesi halinde, işlerin tamamen görülmesi koşuluyla acenteye, mirasçılarına ya da kanuni temsilcilerine verilecek uygun bir tazminatın portföy tazminatı ile örtüşmediği ileri sürülmüştür[115]. Bu görüşe göre, TTK md.134/2 hükmünden hareket edilmesi uygun değildir. Acentenin portföy tazminatına hak kazanacağına ilişkin herhangi bir yasal düzenleme mevcut olmamakla birlikte, bu konuda kıyas yoluyla uygulanacak bir hüküm de bulunmamaktadır. Bu nedenle hakimin hukuk yaratması[116] yolu ile acentenin müvekkiline kazandırmış olduğu müşterilerden, sözleşmenin sona ermesinden sonra da müvekkilin kazanç sağlamaya devam etmesi karşısında hakkaniyet ilkesinden hareketle acenteye uygun bir tazminat verilmesi gerektiği ileri sürülmüştür[117]. Yargıtay ise, birinci görüş doğrultusunda TTK md.134/2 hükmünün geniş yorumlanması suretiyle, hakkaniyet gereği acente lehine portföy tazminatına hükmedilebileceği yönünde kararlarını[118] tesis etmekteydi.

---

[114] Ü. Tekinalp, s. 14, Kayıhan, s. 152-153, Karayalçın, s. 532-533, Topçuoğlu, s. 25, Kınacıoğlu, s.71-73.

[115] Kayıhan, s. 160-161.

[116] Bu düşüncenin temelinde *sui generis* bir sözleşme olan tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hükümlerin kıyas yolu ile uygulanması gerektiği, bu hükümler yoksa TMK md. 1 uyarınca hakimin hukuk yaratmasının söz konusu olacağı düşüncesi yatmaktadır. Görüş için bkz. Tandoğan, Özel Borç İlişkileri, s. 75.

[117] Erdem, s. 106, Ayan, Denkleştirme Talep, s. 91., Karasu, s.287.

[118] Yargıtay 11.HD, 20.06.1996 T. ve 1996/2084 Esas, 1996/4544 Karar sayılı kararına göre; "*Uygulama ile doktrinde "portföy tazminatı" olarak adlandırılan bu alacağın tahsil imkânı TTK.'nın sigorta hükümlerinde düzenlenmediği gibi, Sigorta Murakabe Kanunu'nda bu konuda özel bir düzenleme mevcut değildir. Bu durum karşısında uyuşmazlığın davanın niteliği ve davacının sıfatına göre, TTK.'nın acentelik hükümleri ile BK.nın sözleşmenin feshi ile ilgili hükümlerine göre çözümlenmesi zorunlu bulunmaktadır…O halde, tüm bu açıklamalar karşısında bir acentenin sözleşmenin feshinde bir kusuru bulunmadığı takdirde kendi döneminde oluşturulan ve uzun süren sigorta sözleşmelerinden dolayı sigorta ettiren tarafından sigortacıya ödenen primler bakımından acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra mahrum kaldığı prim komisyon ücretlerinden dolayı muhik bir tazminat isteyebileceğinin kabulü gerekir. Buradaki kriter sözleşmeyi fesh eden sigortacının kusurlu olup olmaması değil, acentenin kusurlu olup olmaması halidir. Dava konusu olayda da davacı sigorta acentesi kendi döneminde uzun süreli inşaat sözleşmeleri akdetmiş ve prim komisyon alacağına hak kazanmış bulunmaktadır. Sözleşmenin zeyilname ile uzatılması sigortacılık uygulamasında yeni birer sözleşme değil, sözleşme koşullarının günün şartlarına uydurularak devamını sağlamaya yönelik hukuki işlemlerdir. Bu nedenle yeni zeyilname dönemlerinde de önceki*

Tek satıcılık sözleşmeleri bakımından da Yargıtay 19. HD'nin 04.05.200 T. ve 1999/7724 Esas ve 2000/3470 Karar sayılı kararı[119] ile, hakkaniyet gereği tek satıcının da portföy tazminatı hakkı olduğu kabul edilmiştir. ETTK döneminde doktrin ve Yargıtay içtihatları ile kabul gören tek satıcının portföy tazminatı TTK'nın 122. maddesi ile, tek satıcılar açısından yeni bir hukukî kurum olarak tanımlanmamakta fakat ilk defa kanunî düzenlemeye kavuşmuş olmaktadır[120].

---

sözleşme ilişkisinin devam ettiğinin kabulü gerekir. Öte yandan davalı sigortacı sözleşmeyi fesihte sözleşmeden 25/2'nci maddesi uyarınca işlem yaptığına göre, davacı acentenin bir kusuruna da dayanmamış olduğu ortaya çıkmaktadır. Sözleşmenin 25/son fıkrasındaki tazminat talep edilemeyeceğine ilişkin şart ise BK. 99/2'nci maddesi hükmü gereğince mahkemece dikkate alınmaması gerekir. Bu durum karşısında mahkemece, dava reddolunmayarak; olaya kıyasen uygulanması mümkün bulunan TTK.'nun 134/2'nci maddesi hükmü gereğince davacı acentenin talep edebileceği hakkaniyete uygun bir tazminat bu konudaki uzman bilirkişiler aracılığı ile saptanarak sonucuna göre karar verilmesi gerektiğinden kararın davacı yararına bozulması gerekmiştir." Y.11.Hukuk Dairesi'nin 10.05.1996 tarihli ve 1995/2189 Esas ve 1995/3335 Karar sayılı kararı da bu yöndedir. Karar metni için bknz. Kazancı İçtihat Bankası,(Çevrimiçi), 1 Ekim 2014.

[119] "*…Davacı kar kaybı haricinde 500.000 DMın müşteri tazminatı olarak davalıdan tahsiline karar verilmesini talep etmiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin haklı nedenle feshi haricinde sözleşmede öngörülen veya makul bir sürede feshi halinde müşteri çevresini kaybeden ve ekonomik bakımdan güç durumda kalan tek satıcının bu nedenle tazminat isteyebileceğine dair yasal bir düzenleme mevcut değildir. Ancak, öğreti (Tandoğan, Haluk; Borçlar Hukuku, Özel Borç ilişkileri C.I/1 İstanbul 1988, S.59,60;İşgüzar, Hasan; Tek satıcılık sözleşmesi Ankara 1989, S.177; Yavuz, Cevdet: Türk Borçlar Hukuku 1.Cilt İstanbul 1989 S.29; Tekinalp Ünal; Türk Hukukunda Acentanın Portföy Akçası Talebi, Prof. Dr.Ali Bozere Armagan, Ankara 1998, S:17) ve uygulamada (11.H.D, 25.12.1996, 6699/9192) bu konuda boşluk bulunduğu Portföy tazminatı istenebileceği kabul edilmektedir. Davacı ilk sözleşmenin yapıldığı 5.3.1956 tarihinden sözleşmenin feshedildiği 31.7.1997 tarihine kadar davalı firmanın ürettiği Drager marka tıp ürünlerini Türkiye pazarına tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesi hakkaniyet gereğidir. Bu durumda mahkemece yapılacak iş, tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi gözönüne alınarak davacının talep edebileceği müşteri tazminatının miktarı yönünden konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar vermekten ibarettir."* Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 1 Ekim 2014.

[120] Acentenin denkleştirme talebine yönelik ilk yasal düzenleme, sigorta acenteleri bakımından Sigortacılık Kanunu'nun 23. maddesinin 16. fıkrasında geçmektedir. Gerçekten de söz konusu hükümde geçen "Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra sigorta şirketi sigorta acentesinin portföyü sayesinde önemli menfaatler elde ediyor ve hakkaniyet gerektiriyorsa, sigorta acentesi, sigorta şirketinden tazminat talep edebilir. Ancak, sigorta acentesinin haklı bir nedene dayanmaksızın sözleşmeyi feshetmesi ya da kendi kusuruyla sözleşmenin feshine neden olması halinde tazminat hakkı düşer." ifadesi portföy tazminatını anlatmaktadır. Ancak anılan bu hükmün özel nitelikte olması, doktrinde yeni TTK ile 122. maddede düzenlenen portföy tazminatının genel anlamda ilk düzenleme olduğu yönünde görüş bildirilmesine sebep olmuştur. Eleştiri için bkz. Abuzer Kendigelen, s. 93.

B. 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu Dönemindeki Durum

13 Ocak 2011 tarihinde kabul edilen ve 14 Şubat 2011 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6102 sayılı TTK ile acentenin portföy tazminatı talep edebileceği, TTK md. 122'de düzenlenmiştir. İlgili maddenin düzenlenişinde Avrupa Birliği Direktiflerinden[121], Alman[122] ve İsviçre[123]'deki düzenlemelerden yararlanılmıştır.

---

[121] 86/653 sayılı Avrupa Birliği Direktifi (European Council Directive: 86/653 dated 18 th December 1986) , acentelerin sağlayıcı ile olan sözleşmelerinin feshinin ardından ekonomik olarak korunmasını sağlamak maksadıyla iki ayaklı bir sistem tanımaktadır. Bu sistemlerden ilki, portföy tazminatına işaret eden denkleştirme ödemesine; bir diğeri ise acentenin fesih dolayısıyla uğradığı zararların tazminine ilişkindir. Bahsi geçen bu sistemlerin ayrılığı, Avrupa Birliği Komisyonu tarafından söz konusu direktife ilişkin olarak hazırlanan raporda açıkça ortaya konmuştur ve üye devletlerin, bu sistemlerden herhangi birini kendi hukuklarına entegre edebileceği belirtilmiştir. Diğer bir deyişle, üye devletlere söz konusu sistemleri benimseme noktasında seçimlik bir hak tanınmıştır.
AB Direktifi m. 17 şu şekilde düzenlenmiştir:
"*The commercial agent shall be entitled to an indemnity if and to the extent that:*
- he has brought the principal new customers or has significantly increased the volume of business with existing customers and the principal continues to derive substantial benefits from the business with such customers, and
- the payment of this indemnity is equitable having regard to all the circumstances and, in particular, the commission lost by the commercial agent on the business transacted with such customers."
(Report on the Application of Article 17 of Council Directive on the Co-Ordination of the Laws of the Memberstates Relating to Self-Employed Commercial Agents (86/653/EEC), (Çevrimiçi), http://aei.pitt.edu/1489/1/commercial_agents_COM_96_364.pdf , 31 Ekim 2014.)
Direktifin, denkleştirme ödemesine ilişkin sistemin somutlaştırıldığı, diğer bir deyişle TTK md.122'de düzenleme alanı bulan portföy tazminatına karşılık gelen 17. maddesine göre;

a. *"Acente müvekkile yeni müşteriler kazandırma veya acentenin bağladığı müşteri çevresi sayesinde müvekkilin iş hacmi hissedilir şekilde artmışsa ve müvekkil söz konusu müşterilerle yapılan işlerden dolayı (sözleşmenin bitiminden sonra da) önemli çıkarlar sağlıyorsa,*
b. *Tazminatın ödenmesi halin icabına göre hakkaniyete uygun düşüyorsa, özellikle acente söz konusu müşterilerle akdedilen sözleşmelerden doğan komisyondan mahrum kalıyorsa acente denkleştirmeye hak kazanır."*

Bahsi geçen rapora göre, denkleştirme ödemesine ilişkin sistem uyarınca (*Indemnity System*), acente, sağlayıcıya yeni bir müşteri çevresi kazandırması veyahut mevcut müşteri çevresi ile olan iş hacmini, sanki yeni bir müşteri çevresi edinmişçesine arttırması halinde, bir denkleştirme ödemesine hak kazanacaktır. Denkleştirme ödemesine ilişkin sistemde, acentenin fesih dolayısıyla herhangi bir zarara uğraması gerekmemektedir.
[122] Portföy tazminatı, Alman Ticaret Kanunu'nun 89b maddesinde düzenlenmiştir. Alman Hukukunda portföy tazminatı yasada ayrıntılı olarak düzenlenmekle birlikte, tazminatın tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi halinde de uygulanıp uygulanmayacağı hususunda yasada bir düzenleme yer almamaktadır. Bu durumda 89b maddesinin kıyasen tek satıcılık sözleşmesine uygulama alanı uygulanmayacağı konusu doktrinde tartışmaya neden olmuştur. Doktrindeki bu tartışma Alman Federal Mahkemesi'nin 11.12.1958 tarihli kararı ile son bulmuştur. Karara göre; "*Tek satıcının durumu, yasa koyucunun ekonomik yönden korunmaya gereksinmesi bulunduğunu kabul ettiği ''acente''nin durumu ile benzerlik gösteriyorsa, § 89 b ATK hükmü kıyasen uygulanabilir''*. (İşgüzar, s. 162'den naklen.)

İlke kararı uyarınca denkleştirme tazminatının doğumu, sağlayıcı ile tek satıcı arasındaki ilişkinin satıcı-alıcı ilişkisini aşacak şekilde olması, bunun en önemli göstergesi olarak belirli bir bölgede satış tekelinin temin edilmiş olması, bunun yanında tek satıcının bilgi verme yükümlülüğünün, rekabet yasağına uyma yükümlülüğünün bulunması; ikinci olarak, tek satıcının sözleşmenin sona ermesi ile müşteri çevresini derhal ve kolaylıkla yararlanabilecek bir şekilde sağlayıcıya devretmeyi sözleşme ile üstlenmiş olması; son olarak, tek satıcının somut olayda korunmaya muhtaç olması halinde söz konusu olacaktır.

Anılan 89b hükmüne göre; acentelik sözleşmesinin sona ermesinden sonra da müvekkil acentenin sözleşme süresince kazandırmış olduğu müşteri grubuyla işini sürdürüyorsa ve bundan bir menfaat elde ediyorsa ve bu halde acente de birel sözleşmelerin devamında veya yapılması olası sözleşmelerdeki ekonomik menfaatini (acente ise komisyon hakkını) sözleşmenin sona ermesi ile birlikte kaybediyorsa, hakkaniyete uygun düşmesi koşulu ile acentenin portföy tazminatına hak kazanabilmesi mümkün idi. Ancak, acentenin kayba uğraması koşulu 4.8.2009 tarihinde yapılan yasa değişikliği ile kaldırılarak acentenin ekonomik menfaat kaybı halinin hakkaniyet kapsamında değerlendirilmesi kabul edilmiştir. Özge Ayan, "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunun Acentelik Kısmında Getirdiği Yenilikler'', **Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi,** C**.** 12, S. 2, 2010, (Basım Yılı: 2012), s. 105, (Makale).

[123] 6102 sayılı yasanın yürürlüğe girmesinden önceki mevzuatımızda olduğu gibi, İsviçre Hukuku'nda da tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabileceğine ilişkin bir düzenleme bulunmamaktadır. Pınar Altınok Ormancı, "Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı, İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III vd.) Üzerine Düşünceler'', **AÜHFD,** C. 58, S. 3, (Makale), s.452; İşgüzar, s. 165.

6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu dönemindeki düzenlemeye paralel olarak, yalnızca acentenin portföy tazminatına hak kazanabileceğine ilişkin bir düzenleme İsviçre Hukuku'nda yer almaktadır. Acentenin portföy tazminatı hakkı İsviçre Borçlar Kanunu'nun ("İsvBK") 418u maddesinde düzenlenmiştir.

İsv.BK/OR m.418/u:

"*Müşteri Çevresi Tazminatı*

1. *Eğer acente faaliyeti ile müvekkilin müşteri sayısını hissedilir (önemli) ölçüde arttırmış ise ve müvekkil veya halefleri, iş bu müşterilerle olan iş ilişkilerinden acentelik sözleşmesinin bitmesinden sonra da önemli bir menfaat elde ediyorsa, acente veya mirasçıları hakkaniyete aykırı olmamak koşuluyla sözleşme ile bertaraf edilemeyecek uygun bir tazminata hak kazanırlar.*

2. *Tazminatın son 5 yıllık ortalamaya göre veya eğer sözleşme daha kısa süreli ise, sözleşme süresinin tamamına göre hesaplanacak ve her durumda acentenin 1 yıllık net kazancının toplam miktarını geçemeyecektir.*

Acenteden kaynaklanan bir sebeple sözleşmenin feshedilmesi halinde, acente hiçbir tazminat talep edemez." İsviçre Borçlar Kanunu'nun 418 u maddesinin çevirisi için bkz. Arslan Kaya, **Türk Ticaret Kanunu Şerhi, Acentelik, (TTK m.102-123),** Beta Yayınevi, İstanbul 2013, s.217'de naklen, (Şerh).

Hükme göre; acente, faaliyetleri neticesinde müşteri sayısını esaslı bir şekilde arttırmış olup, bu durumdan da, sözleşmenin sona ermesinden sonra, müvekkil veya halefi önemli bir fayda sağlıyorsa, hakkaniyete uygun olduğu takdirde acente veya mirasçıları uygun bir tazminata hak kazanabilecektir. İsv.BK.md.418u'da hüküm altına alınan acentelerin portföy tazminatına hak kazanabilmesi için gerekli olan koşullar açıklandıktan sonra, acenteler için getirilmiş olan bu hükmün İsviçre Hukuku'nda, bu konuda haklarında herhangi bir yasal düzenleme bulunmayan tek satıcılar için kıyasen uygulanıp uygulanmayacağı hususunu irdelemek yerinde olacaktır.

Gerçekten de, İsviçre Kanton Mahkemeleri ve Federal Mahkeme'nin eski tarihli kararlarına bakıldığında, katı bir şekilde acenteler için getirilmiş olan İsv.BK md.418 u'nun tek satıcılık sözleşmelerine kıyasen uygulanamayacağı yönünde kararlar verdiği görülmektedir, (İşgüzar, s. 166). Federal Mahkeme bu kararlarında her ne kadar portföy tazminatına konu edilen müşterilerin, acentelik sözleşmesinin sona ermesi nedeni ile artık acentenin değil müvekkilin müşterisi haline geldiğini, oysaki tek satıcının, sağlayıcının dağıtım ağına dahil ettiği müşterileri sağlayıcıya devretmekle yükümlü olmadığı, karardaki deyimiyle *"müşteri tazminatının temelindeki ekonomik değeri müvekkiline kazandırma"*kla yükümlü olmadığı, bu nedenle de tazminatın tek satıcılık sözleşmesi için kıyasen uygulanma imkanının bulunmadığını ileri sürmüş ise de, Mahkeme bu görüşünü 2008 yılında

İlgili madde gerekçesinden[124] de açıkça görüleceği üzere, eski yasada düzenlenmemiş olan ve doktrinde yasadaki en önemli eksikliklerden biri olarak eleştirilen acentenin portföy tazminatı hakkı, yasal düzenleme olarak hukukumuza girmiştir.

Yasa koyucu, uygulamada ve doktrinde hakim olan "*acenteliğe uygulanan portföy tazminatının tek satıcılık sözleşmesi için de uygulama alanı bulacağı*" görüşünü Türk Ticaret Kanunu'nda somutlaştırmıştır. Gerçekten de, acentenin portföy tazminatı talep etme hakkının düzenlendiği TTK'nın 122. maddesinin, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi halinde de uygulanacağı hususuna, aynı maddenin 5. fıkrasında açıkça yer verilmiştir[125]. Böylece TTK'dan önce içtihatların

---

vermiş olduğu bir kararı ile değiştirmiştir. İsviçre Federal Mahkemesi 22 Mayıs 2008 tarihli kararı ile, belirli şartların gerçekleşmesi halinde, İsv.BK md.418u'nun kıyasen tek satıcılık sözleşmelerine de uygulanabileceğine hükmetmiştir, (Pınar Altınok Ormancı, Makale, s. 453). Söz konusu karara göre: *"…İsv.BK m.418(u)'nün tek yetkili satıcılık sözleşmesine kıyasen uygulanması yönünde, zaman içerisinde benimsenmiş olan bu tutum bugün kabul edilmektedir…Zira federal yasa koyucu, tek yetkili satıcılık sözleşmesine özgü düzenlemeler getirmekten kaçınarak, bilinçli olarak tek yetkili satıcıya portföy tazminatı verilmesi fikrini yasaklamamıştır. Dolayısıyla, yasa koyucunun nitelikli bir susması söz konusu değildir, kanunda açık bir boşluk bulunmaktadır ve bu kanun boşluğunu kıyas yöntemiyle gidermek gerekmektedir. Kıyasen uygulama için düşünülen hükmün, örneğin İsv.BK m.418(u) hükmü, istisnai bir nitelik taşıması halinde bile, kıyas yönteminin uygulanmasını engellemeyecektir(bkz.Baudenbacher, Anspruch,p.87). Kıyas yöntemine başvuru elbette tek yetkili satıcının durumunun acentenin durumuna benzer olmasını gerektirmektedir. Böyle bir durum söz konusu olduğunda, tek yetkili satıcının acente ile eşit tutulması ve İsv. BK. md.418(u)'de belirilmiş olan şart ve sınırlar dahilinde tek yetkili satıcıya portföy tazminatı hakkı tanınması doğru olacaktır. ….**Sonuç olarak, tek yetkili satıcıya portföy tazminatının verilmesi, her bir somut olayın koşullarının incelenmesine bağlı olacaktır."***

[124] Bkz. Çalışmamızın 101 numaralı dipnotu.

[125] TTK'nın 122. maddesi şu şekilde düzenlenmiştir:

"II - Denkleştirme istemi

MADDE 122- (1) Sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra;

a) Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,

b) Acente, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşterilerle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyorsa ve

c) Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi hakkaniyete uygun düşüyorsa,

acente müvekkilden uygun bir tazminat isteyebilir.

(2) Tazminat, 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.

uygulanması yolu ile tek satıcılık sözleşmelerindeki yerini alan portföy tazminatı, artık TTK md 122/5 hükmünden hareketle hakkaniyete aykırı düşmediği ölçüde, tek satıcılık sözleşmelerinde doğrudan talep edilebilecektir.

IV. PORTFÖY TAZMİNATINA HAK KAZANABİLMENİN KOŞULLARI

TTK md.122/1'de portföy tazminatına hak kazanabilmenin koşulları belirtilmiştir. Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi sebebiyle tek satıcının sağlayıcıdan portföy tazminatı talep edebilmesi için aşağıda yer verilen koşulların **birlikte** gerçekleşmesi gerekmektedir. Ayrıca tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi için aşağıda yer verecek olduğumuz koşulların[126] somut olayda gerçekleştiğini ispat etmesi şarttır, diğer bir deyişle bu koşulların gerçekleştiğine ilişkin ispat yükü tek satıcının üzerindedir[127].

Buna göre, portföy tazminatına hükmedilmesinin şartları, (i) taraflar arasında tek satıcılık sözleşmesinin olması, (ii) tek satıcılık sözleşmesinin sağlayıcının haklı sebeple feshi haricindeki bir nedenle sona erdirilmesi, (iii) tek satıcının, sözleşmenin ifası sırasında, sözleşmeye konu ürünün markanın yayılmasına katkıda bulunarak, müşteri çevresini oluşturması veya önemli ölçüde geliştirmesi, (iv) sözleşmenin sona ermesinden sonra, tek satıcı tarafından oluşturulan veya önemli ölçüde geliştirilen müşteri çevresinden sağlayıcının yararlanmaya devam edebilir olması şeklinde ifade

---

(3) Müvekkilin, feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acente sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmişse, acente denkleştirme isteminde bulunamaz.
(4) Denkleştirme isteminden önceden vazgeçilemez. Denkleştirme istem hakkının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerekir.
(5) Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır."

[126] Tek satıcılık sözleşmesinde portföy tazminatının şartları açıklanır iken, belirttiğimiz bu şartlardan "tek satıcılık sözleşmesinin varlığı" şartı tezimizin bundan önceki kısımlarında, tek satıcılık sözleşmesinin unsurları anlatılırken incelenmiş olduğundan tekrara yer vermemek adına burada yer verilmemiştir. Gerçekten de, portföy tazminatı talep edilebilmesi için öncelikle ortada bir tek satıcılık sözleşmesi bulunması gereklidir.

[127] Demir Gökyayla, s.267; Kaya, Şerh, s. 252.

edilebilir. Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 04.05.2000 Tarih ve 1999/7724 E., 2000/3470 K. sayılı kararında da bu şartlar belirlenebilmektedir[128].

A. Tek Satıcılık Sözleşmesinin, Tek Satıcı Tarafından Haklı Sebeple veya Sağlayıcı Tarafından Haksız Olarak Sona Erdirilmiş Olması Koşulu

1. Genel Olarak

Tek satıcılık sözleşmesinin, tek satıcının haklı bir sebebe dayanmadan sağlayıcı tarafından veya haklı neden ile tek satıcının kendisi tarafından sona erdirilmiş olması, denkleştirmeye hak kazanabilme koşulları arasında uygulamada en çok gündeme gelen ve özel önem taşıyan bir şarttır. Zira tek satıcı sözleşmeyi haklı bir sebep bulunmaksızın kendisi feshetmişse veya kendi kusurlu davranışlarıyla sağlayıcının feshetmesine sebep olmuşsa, portföy tazminatı talep edemeyecektir[129]. Portföy tazminatının hukuki niteliğinin denkleştirme istemi olması sebebi ile, kendi davranışları ile sözleşmenin feshine sebebiyet veren ya da sağlayıcının feshi haklı gösterecek bir davranışı olmadan sözleşmeyi fesheden tek satıcının bu eylemi sonucunda, sağlayıcı nezdinde yarattığı durum karşısında, bir de sağlayıcıdan portföy tazminatı isteyebilecek olması hakkaniyet ilkesi ile bağdaştırılmaz. Bu noktada doktrinde de herhangi bir görüş ayrılığı söz konusu değildir[130].

Genel bilgilendirmenin ardından, kanaatimizce şekli yönden bir alt koşul olarak değerlendirilebilecek "sözleşmenin sona ermesi" halinin incelenmesi özellikle sona ermenin "haklı olup olmadığı" hususunun değerlendirilmesi açısından önem arz etmektedir.

---

[128] Yargıtay 19.HD., 04.05.2000 T. ve 1999/7724 E., 2000/3470 K. sayılı kararı-Kazancı İçtihat Bankası; Karar, çalışmamızın 120. sayılı dipnotuna bağlı metninde yer almaktadır.
[129] Aybar, s. 176.
[130] Ormancı, Makale, s.477; Poroy/Yasaman, s.273; Erdem, Makale, s. 288; Karasu, s. 301,306.

2. Sözleşmenin Sona Erme Sebepleri

a. Tarafların Anlaşması (İkale) Yolu ile Sona Erdirilmesi

Sürekli borç ilişkisi niteliğini haiz tek satıcılık sözleşmesinin, sözleşme süresinin sona ermesinden önce tarafların karşılıklı olarak anlaşması neticesinde sona erdirilmesi mümkündür[131]. İkale yolu ile sona erdirme dediğimiz bu sona erme türünde, taraflar, sözleşmeden doğan alacaklarından ve borçlarından karşılıklı olarak vazgeçmektedirler[132]. Portföy tazminatı bakımından da, doktrinde bir görüş, tek satıcılık sözleşmesinin (acentelik sözleşmesinin) ikale yolu ile sona erdirilmesi durumunda tek satıcının (acentenin) portföy tazminatı talep etme hakkının doğmayacağı düşüncesindedir[133]. Bizim de katılmakta olduğumuz diğer görüş ise, tek satıcılık sözleşmesinin ikale yolu ile yani anlaşma yolu ile sona erdirilmesinin her zaman tek satıcının portföy tazminatı talep etme hakkını ortadan kaldırmayacağı yönündedir. Burada tarafları sözleşmeyi sona erdirmeye iten nedenlere bakılması gerekmektedir. Eğer taraflar, sözleşmeyi haklı nedenle feshe yola açacak şekilde tek satıcının bir kusurlu davranışı nedeni ile feshetmek yerine ikale yolu ile sözleşmeyi sona erdirme yoluna gitmişlerse, bu durumda tek satıcı portföy tazminatı hakkına sahip olamayacaktır. Ancak böyle bir durum söz konusu değilse, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanması gerekir[134].

b. Sözleşme Süresinin Dolması Nedeni ile Sona Erme

Uygulamada genellikle belirsiz süreli örneklerine rastladığımız tek satıcılık sözleşmesinin belirli süreli olarak da akdedilmesi mümkün olup, taraflarca belirlenen sürenin sona ermesi ile birlikte başkaca bildirime gerek olmaksızın sözleşme

---

[131] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 153.
[132] Eren, Genel Hükümler, s. 1210.
[133] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 153, Şenol, s. 260.
[134] Bizim de katılmakta olduğumuz görüşteki yazarlar için bkz. Ayan, Denkleştirme Talep, s. 153, dn. 181'de geçen yazarlar.

kendiliğinden sona ermiş olacaktır[135]. Ancak uygulamada, belirli süreli sözleşmelerde, tarafların sözleşme süresinin sona ermesine rağmen sözleşmenin fiili olarak devamını sağlayarak zımni olarak sözleşmenin uzaması hususunda anlaşma yoluna gittikleri de görülmektedir[136].

Belirli bir süre ile sınırlandırılmış bir tek satıcılık sözleşmesine eklenen, fesih ihbar süresi içerisinde fesih beyanının gerçekleştirilmemesi halinde sözleşmenin kendiliğinden uzayacağını belirten bir hükmün, sözleşmeyi belirsiz süreli hale getireceği kabul edilmelidir[137]. Bunun gerekçesi acenteliğe ilişkin TTK md.121/2 hükmünün kıyasen uygulanacak olmasıdır[138]. Buna karşılık, sözleşmenin uzatılması için açık bir irade beyanında bunulması taraflarca kararlaştırılmış ise, bu beyan gerçekleşmedikçe sözleşme zımnen uzatılmış sayılmayacaktır.

Bu durumda sözleşme ya taraflar arasında tadil edilen sürenin sonunda sona ermiş sayılacak ya da belirsiz süreli olan sözleşmenin tarafların irade beyanı ile (fesih ihbarı) sona erdirilmesi hususu gündeme gelecektir. Bu noktada makul fesih

---

[135] İşgüzar, s. 139; Seliçi, s. 65**;** Altınok Ormancı, Fesih, s. 84.
[136] İşgüzar, s.142.
[137] A. Kaya, s. 233.
[138] Gökyayla, s. 181;
TTK md. 121 şu şekilde düzenlenmiştir:
"F) Acentelik sözleşmesinin sona ermesi
I - Sebepleri
MADDE 121- (1) Belirsiz bir süre için yapılmış olan acentelik sözleşmesini, taraflardan her biri üç ay önceden ihbarda bulunmak şartıyla feshedebilir. Sözleşme belirli bir süre için yapılmış olsa bile haklı sebeplerden dolayı her zaman fesih olunabilir.
(2) Belirli süre için yapılan bir acentelik sözleşmesinin, süre dolduktan sonra uygulanmaya devam edilmesi hâlinde, sözleşme belirsiz süreli hâle gelir.
(3) Müvekkilin veya acentenin iflası, ölümü veya kısıtlanması hâlinde, 'TBK'nın 513 üncü maddesi hükmü uygulanır.
(4) Haklı bir sebep olmadan veya üç aylık ihbar süresine uymaksızın sözleşmeyi fesheden taraf, başlanmış işlerin tamamlanmaması sebebiyle diğer tarafın uğradığı zararı tazmin etmek zorundadır.
(5) Müvekkilin veya acentenin ölümü, ehliyetini kaybetmesi veya iflası sebebiyle acentelik sözleşmesi sona ererse, işlerin tamamlanması hâlinde acenteye verilmesi gereken ücret miktarına oranlanarak belirlenecek uygun bir tazminat acenteye ya da bu maddede yazılı hâllere göre onun yerine geçenlere verilir."

ihbarı süresinin ne olması gerektiği hususuna aşağıda[139] daha ayrıntılı yer verildiğinden burada açıklama yapılmayacaktır.

c. Fesih ile Sona Erdirme

Sürekli borç ilişkilerinde, tarafların sözleşmenin sona ereceği zamanı önceden kararlaştırmamış olmaları durumlarda, sözleşmeden doğan edimlerin ifası borcunun sonsuza kadar devam etmesinin kişilik haklarına aykırılık teşkil edeceği düşüncesiyle, fesih yolu ile, sözleşmeden taraflardan her birinin tek taraflı olarak kurtulabilmesine imkan tanınmıştır[140]. Sürekli borç ilişkilerini karşı tarafın kabulüne bağlı olmaksızın ileriye etkili olarak sona erdiren, bozucu yenilik doğuran bir hak olan fesih[141], olağan ve olağanüstü olmak üzere iki türde karşımıza çıkmaktadır[142].

(1) Olağan Fesih

Uygulanma süresi bir zaman dilimiyle sınırlandırılmamış bir sözleşme ilişkisinin taraflar arasında sonsuza kadar devam edeceği düşünülemeyeceğinden, sözleşme taraflarınca karşılıklı mehil tayini ve bildirim sureti ile bu sözleşme ilişkisinin sona erdirilmesi mümkündür[143]. Aksi halin kabulü, tarafların sürekli nitelikteki bu borç ilişkisine bağımlı hale gelmeleri anlamına gelecek olup, kişisel özgürlüğün kısıtlanması sonucunu doğuracaktır[144].

---

[139] Dn. 145 vd. dipnotlara bağlı metin
[140] Seliçi, s. 111.
[141] Fikret Eren, Genel Hükümler, s. 1259.
[142] Fikret Eren, Genel Hükümler, s. 1260; Kenan Tunçomağ, **Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri**, C. II, İstanbul 1967, s. 398; Feyzi N. Fevzioğlu, s. 342; Senai Olgaç, **Kazai ve İlmi İçtihatlarla Türk Borçlar Kanunu ve İlgili Hususi Kanunlar**, C.II, İstanbul 1970, s. 712.
[143] Gökyayla, s. 186; Fikret Eren, Genel Hükümler, s. 1260.
[144] Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 29.5.1963 Tarihli 4/39-59 Sayılı Kararı için bkz. Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 1 Kasım 2014.

Çalışmamızın başında da izah edildiği üzere, tek satıcılık sözleşmesi *sui generis* bir sözleşme tipidir ve kanunda bir fesih ihbar süresi öngörülmemiştir. Her ne kadar sözleşme serbestisi kapsamında, şayet tek satıcılık sözleşmesinde bir fesih ihbar süresi belirlenmiş ise fesih işlemlerinde bu süreye riayet edilmesi gerekecek ise de, sözleşmede fesih ihbar süresine ilişkin herhangi bir hüküm yer almadığı hallerde, fesih ihbar süresinin ne olacağının irdelenmesi gerekmektedir.

Bu bağlamda doktrinde görüş ayrılıkları söz konusudur ve bu ayrılık, temel olarak tek satıcılık sözleşmesine hangi sözleşme hükümlerinin uygulanması gerektiği noktasından kaynaklanmaktadır. Adi ortaklığa ilişkin hükümlerin (*TBK md. 640/I*) kıyasen uygulanması gerektiği yönündeki görüşe göre[145], tek satıcılık sözleşmesi bir yıl ve bir yıldan kısa süreli bir sözleşme olarak akdedilmişse, bu durumda acentelik sözleşmesine uygulanan üç aylık fesih ihbar süresi uygulanmalı, bir yıldan uzun süreli akdedilen tek satıcılık sözleşmelerine de adi ortaklık sözleşmesinin sona ermesi için öngörülmüş olan altı aylık fesih ihbar süresinin uygulanması gerekmektedir[146]. Buna karşılık, acenteliğe ilişkin hükümlerin (*TTK md. 121/I*) kıyasen uygulanması gerektiği yönündeki görüşe[147] göre ise, üç aylık fesih ihbar süresi, tek satıcılık sözleşmesinin feshedilebilmesi için yeterli olacaktır. Öte yandan, önceden belirli bir fesih ihbar süresi öngörülebileceği görüşünü paylaşmayan bir başka görüşe göre de, fesih ihbar süresinin somut olayın özelliklerine göre hâkimin takdir yetkisi kapsamında belirlenmesi gerekmektedir[148]. Bizim görüşümüz ise, fesih

---

[145] Demir Gökyayla, s.190.

[146] Yargıtay 19. HD. 07.02.2005 T. ve 2004/4429 Esas ve 2005/831 Karar sayılı kararında adi ortaklık sözleşmesinin fesih ihbar süresi bakımından bayilik sözleşmesine kıyasen uygulanmasından söz etmemekle birlikte, altı aylık ihbar süresinden söz etmektedir. Kararın ilgili metni şu şekildedir: *"Mahkemece taraflar arasındaki 24.3.1995 tarihli akdin geçerli olduğu ancak davalının asgari alım taahhüdünün bulunmadığı, akdin feshinden sonra davacı tarafın aynı bölgede 6 ay içinde yeni bir bayilik tesisinin mümkün bulunduğu, bu nedenle davacının 6 aylık kar mahrumiyeti talep edebileceği gerekçesiyle davanın kısmen kabulüne karar verilmiş…"* Kararın tam metni için bknz. Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi) 15 Şubat 2015.

[147] Teoman, s. 78; Tandoğan, Özel Borç İlişkileri**,** s. 55.

[148] İşgüzar, s. 152. Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin bu yöndeki 15.01.1992 tarihli ve 1990/1959 Esas ve 1992/96 Karar sayılı kararında geçen ilgili metin şu şekildedir: *"Taraflar arasında 21.4.1986 tarihinde tek satıcılık sözleşmesi yapılmıştır. Davalı satıcı, davacının Çanakkale hudutları dışında satış yaparak akti ihlal ettiği iddiasıyla 31.8.1986 tarihinde çimento teslimine son vermek suretiyle akti fesih iradesini eylemli olarak belirtmiştir. Ancak davalının yazılı olmayan ikaz ve ihtarı üzerine*

ihbar süresi konusunda adi ortaklığa ilişkin hükümlerin tek satıcılık sözleşmelerine uygulanması gerektiği yönündedir. Zira, bir yıldan uzun süreli tek satıcılık sözleşmeleri için acentelik sözleşmelerine uygulanan üç aylık fesih ihbar süresi çok kısa bir süredir. Fesih ihbar sürecinde taraflar aralarındaki ilişkinin tasfiye edilmesi sürecine girerler ve ciddi bir emek vererek müşteri portföyü kazandırma çabasında olan tek satıcının bu tasfiye sürecini üç ay gibi kısa bir sürede tamamlamaya çalışmasının hakkaniyet ilkesi ile bağdaşmayacağı düşüncesindeyiz. Bundan başka, fesih ihbar süresini somut olaya göre hakimin takdir etmesi gerektiği görüşüne de katılmamaktayız. Zira, fesih ihbarı süresi, sözleşmenin devamı süresince, sözleşmenin sona erdirilmesine yani taraflar arasındaki ilişkinin tasfiyesine yönelik kullanılan bir süredir. Burada fesih ihbar süresinin hakim tarafından belirlenmesinin kabul edilmesi, sözleşmenin fesih ihbarının karşı tarafa bildirilmesinden önce, sözleşmeyi feshetmek isteyen tarafın fesih ihbar süresinin belirlenmesi için dava ikame etmesi anlamına gelecektir ki, bu da pratikte ciddi zaman kaybına neden olacaktır[149].

Olağan fesihte fesih ihbar sürelerine değindikten sonra, olağan fesih durumunda tek satıcının portföy tazminatı talep edip edemeyeceği hususunu ele almamız uygun olacaktır. Olağan fesih durumunda, yukarıda belirtmiş olduğumuz fesih ihbar sürelerine uygun hareket edilmesi suretiyle tarafların belli bir sebebe

---

davacının buna uyarak Çanakkale dışına yaptığı satışları durdurduğu halde, davalının bir süre daha teslimata devam etmesi onun fesih iradesinin geçersiz sayılmasını gerektirir. Böylece haklı sebebe dayanarak yapılan olağanüstü fesih işlemi geçerli olmaz. Süresiz akitlerde diğer bir fesih yolu olarak, uygun bir ihbar süresi tanınarak ve bir fesih sebebi göstermeye gerek olmaksızın olağan fesih imkanı da mevcuttur. Ancak, davalının bu yolu izlemesi için makul bir süre önce fesih ihbarı yapması gerekir. Davalı eylemli olarak 31.8.1986 tarihinde fesih iradesini kullandığına göre, davalının davacıya yöneltmesi gereken fesih ihbarı süresi kadar bir zaman dilimi içinde aktin ayakta kalacağının kabulü icap eder. Bu sebeple, mahkemece uzman kişilerden oluşacak bir bilirkişi heyetine, tarafların durumu, yapılan anlaşmanın niteliği ve hacmi gözönünde tutulmak suretiyle bu süresiz aktin feshi için davalının ne kadar bir süre önce fesih ihbarında bulunması gerekeceği tesbit ettirilerek, eylemli fesih tarihinden itibaren tesbit edilecek ihbar süresi sonuna kadar olan dönem için sözleşmenin 3 ve 4. maddeleri de gözönünde tutularak davacının talepleri değerlendirilmek gerekir. Mahkemece, yukarda açıklanan hususlar gözden kaçırılarak eksik inceleme ve hatalı değerlendirme ile yazılı olduğu şekilde hüküm tesisi doğru görülmemiş, bozmayı gerektirmiştir." Kararın tam metni için bkz. Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 15 Şubat 2015.

[149] Demir Gökyayla, s.193.

dayanmaksızın sözleşmeyi sona erdirebilmesi mümkündür[150]. Portföy tazminatı bakımından da, olağan fesih durumunda tek satıcının portföy tazminatı talep hakkının bulunduğunu söyleyebiliriz. Zira, portföy tazminatı tek satıcının müşteri çevresini geliştirmesi neticesinde sağlayıcının menfaat elde ettiği bir karşılık olduğundan ve burada sözleşmenin sona ermesinden sonra meydana gelecek menfaat dengesizliğinin giderilmesi gerektiğinden, TTK md.122/3'te belirtilen istisnalar saklı kalmak kaydı ile, tek satıcının olağan fesih durumunda da sağlayıcıdan portföy tazminatı talep edebilmesi mümkündür[151]. Ancak burada belirtmek isteriz ki, taraflar sözleşmeyi haklı nedenle derhal etki doğuracak şekilde sona erdirebilecekken, derhal fesih yolunu tercih etmemiş olabilirler. Örneğin, sağlayıcının derhal fesih hakkı bulunmasına rağmen sözleşmeyi derhal feshetmeyip tek satıcıya fesih öneli vererek olağan fesih yoluna gitmesi durumunda, tek satıcı portföy tazminatına hak kazanamayacaktır[152].

Bu anlatılanların dışında, fesih ihbarda bulunulduktan sonra, fesih ihbar süresi içerisinde tarafların sözleşmeden doğan yükümlülüklerini yerine getirmesinin gerekip gerekmediği sorusu akla gelebilir. Bu soruya olağan fesihteki fesih ihbarın hukuki niteliğinin ne olduğunu tespit ederek yanıtlayabiliriz. Zira, bir sözleşmenin feshine ilişkin ihbarda yani fesih beyanında bulunulması sözleşmeyi derhal etki ve sonuçlarını doğuracak şekilde sona erdirmemekte, taraflar fesih ihbar süresi sonuna kadar aralarındaki ilişkinin tasfiyesi sürecine girmektedirler. Bu nedenle, bu fesih ihbar süresi içerisinde tarafların sözleşmeden doğan yükümlülüklerini ifa etmeye devam etmeleri gerekmektedir[153]. Bu noktada önemle belirtmek gerekir ki, fesih ihbar süresi içerisinde bir haklı nedenle fesih durumunun meydana gelmesi halinde, haklı nedenle fesih hakkına sahip olan taraf sözleşmeyi derhal, fesih ihbar süresine uymak zorunda olmaksızın, feshedebilecektir. Portföy tazminatı bakımından da, tek satıcılık sözleşmesinin feshi için sağlayıcı veya tek satıcı tarafından fesih ihbarında

[150] Şenol, s.261.
[151] Şenol, s.262.
[152] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 155.
[153] İşgüzar, s.159.

bulunulmasından sonra, tek satıcının sağlayıcıya haksız rekabet teşkil edecek nitelikte bir eylemde bulunması durumunda, sağlayıcı sözleşmeyi, derhal etkilerini doğuracak şekilde, fesih ihbar süresini beklemeksizin feshedebilecek ve bu fesih neticesinde de tek satıcı herhangi bir şekilde portföy tazminatına hak kazanamayacaktır.

(2) Olağanüstü Fesih (Haklı Nedenle Fesih)

Tek satıcılık sözleşmesi, ister belirli süreli ister belirsiz süreli olsun, varlığı kanıtlandığı takdirde, haklı bir sebebe dayanılarak, herhangi bir fesih ihbar süresine uyulmaksızın, derhal feshedilebilecektir. Tek satıcılık sözleşmesi kanunda düzenlenmemiş olması nedeni ile buna imkan veren açık bir kanun hükmü mevcut olmasa da, bu durum haklı sebeple feshe engel teşkil etmeyecektir. Zira, kanunda veya sözleşmede açık bir düzenleme bulunmasa dahi, sürekli bir borç ilişkisi olarak tek satıcılık sözleşmesi haklı bir sebebin varlığı halinde her zaman herhangi bir önel verilmeksizin ve ileriye etkili olmak suretiyle feshedilebilecektir[154].

Sözleşme ilişkisinde ortaya çıkan her olumsuz gelişme, sözleşmenin derhal feshine imkân vermez. Bir olayın olağanüstü feshe imkân verecek nitelikte bir sebep olarak kabul edilebilmesi için, o olayın, taraflardan biri veya her ikisi yönünden sözleşmeye devam edilmesini çekilmez hale getirmesi gerekmektedir. O kadar ki, artık TMK md. 2'deki dürüstlük kuralı çerçevesinde taraflardan birinden veya ikisinden, o ilişkiye devam etmesini beklemek mümkün olmamalıdır[155]. Burada feshe dayanak yapılacak olayın objektif bakımdan belirli bir ağırlık taşıması şarttır[156].

---

[154] Topçuoğlu, s. 73; Demir Gökyayla, s. 195; Poroy/Yasaman, s. 273; Haluk Tandoğan, Özel Borç İlişkileri, s.56; İşgüzar, s. 152.
[155] Seliçi, s.192; Altınok Ormancı, Fesih**,** s.133; Tandoğan, Özel Borç İlişkileri, s. 57; İşgüzar, s. 155; Demir Gökyayla, s.196.
[156] Tandoğan, Özel Borç İlişkileri, s. 56;Demir Gökyayla, s.198; İşgüzar, s. 155.

Bunun temelinde ise, taraflar arasındaki karşılıklı güven ilişkisinin zedelenmesi yatmaktadır[157].

Tek satıcılık sözleşmesinde (acentelik sözleşmesinde) portföy tazminatına ilişkin olarak olağanüstü fesih hali TTK md.122/3'te düzenlenmiştir. Buna göre; "*Müvekkilin, feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acente sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmişse, acente denkleştirme isteminde bulunamaz."* Madde metnine bakıldığında, olağanüstü fesih halinin sözleşmenin tek satıcı (acente) ve sağlayıcı (müvekkil) tarafından sona erdirilmiş olması bakımından ayrı ayrı kaleme alındığı görülmektedir. Bu nedenle de olağanüstü feshe ilişkin olarak sözleşmenin tek satıcı ve sağlayıcı tarafından sona erdirilmiş olma hallerinin portföy tazminatına iki ayrı başlıkta incelemek daha anlaşılır olacaktır.

d. Diğer Sona Erme Halleri

(1) Sözleşmenin Tek Satıcı Tarafından Feshedilmiş Olması Durumu:

Sözleşmenin tek satıcı tarafından feshedilmiş olması durumunda tek satıcının portföy tazminatına hak kazanıp kazanamayacağı hususunu, fesih nedenlerinin sağlayıcıdan ve tek satıcıdan kaynaklı olmasına göre ikili bir ayrım yapmak suretiyle incelemek gerekirse;

i) Fesih nedeninin sağlayıcıdan kaynaklı olması durumu:

Sağlayıcının haklı nedenle feshe neden oluşturacak davranışları nedeniyle tek satıcı sözleşmeyi feshetmiş ise bu durumda portföy tazminatı gündeme gelebilecektir[158]. Burada hakkaniyet gereği haklı bir fesih durumunun oluşması

[157] İşgüzar, s. 155; Demir Gökyayla, s.197; Topçuoğlu, s. 73.
[158] Demir Gökyayla, s.263; Aybar, s. 176.

halinde tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabileceği doktrinde kabul edilmektedir[159]. Örneğin, sağlayıcının, mali durumunun kötüleşmesi ve bu nedenle de tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki tek satıcılık ilişkisinden tek satıcının bir kazanç sağlayamayacak olması nedeni ile sözleşmenin haklı neden ile tek satıcı tarafından feshedilmiş olması durumunda, diğer koşulların da sağlanmış olması halinde, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi mümkün olacaktır[160].

Burada sağlayıcının davranışları sebebiyle tek satıcının sözleşmeye devamı beklenemez durumda olmalıdır. Örneğin, sağlayıcının tek satıcıya mal göndermeyi durdurması veya satışı yapılan ürünlerin sınırlandırılması ya da yetki verilen bölgenin daraltılması gibi sağlayıcının talepleri sebebi ile tek satıcının ifa ettiği faaliyetten gelir elde edemez hale gelmesi durumunda[161], tek satıcının bu sözleşmeye devam etmesinin beklenmesi hayatın olağan akışına ve hakkaniyete aykırılık teşkil edecektir. Ancak, burada doktrinde tek satıcının davranışlarına da bakılması gerektiği, zira, sağlayıcının sözleşmenin devamını çekilmez kılacak nitelikteki davranışları yaptığı sırada tek satıcı bu davranışlara ses çıkarmayıp, sonrasında dava açarak sağlayıcıdan portföy tazminatı talep etmesinin de dürüstlük kuralı ile bağdaşmayacağı ve bu nedenle de tek satıcının portföy tazminatı hakkına sahip olamayacağı ileri sürülmüştür[162]. Doktrinde ileri sürülen bu görüşü, portföy tazminatının hukuki niteliğinin bir denkleştirme istemi olması nedeniyle kabul etmemiz mümkün değildir. Zira, burada tek satıcı nezdinde sağlayıcının sözleşmeyi çekilmez kılan bir davranışı nedeni ile sözleşmenin sonradan da olsa sona ermesi durumunda tek satıcı oluşturmuş olduğu bu müşteri çevresini, kendisine sözleşmeyi çekilmez kılan, belki de bu davranışları nedeniyle sözleşmeyi feshetmeye zorlayan sağlayıcıya devretmiş olacaktır.

[159] Karasu, s. 305, Demir Gökyayla, s.264.
[160] Karasu, s. 305, 306.
[161] Aybar, s.176-177.
[162] Ayan, s.157.

ii) Fesih nedeninin tek satıcıdan kaynaklı olması durumu:

Tek satıcılık sözleşmesinin tek satıcı tarafından feshinde, fesih nedenlerinin tek satıcıdan kaynaklanması durumunda, bu sebeplerin doğumunda tek satıcının bir kusurunun bulunmaması halinde tek satıcının portföy tazminatı talep edebileceği kabul edilmektedir[163]. Örneğin, tek satıcının çalışmasını etkileyecek şekilde hastalanması ve iş göremez hale gelmesi durumunda tek satıcı sözleşmeden doğan yükümlülüklerini gereği gibi yerine getiremeyeceğinden tek satıcı haklı sebeple sözleşmeyi feshedebilecek ve bu fesih neticesinde de, diğer koşulların da gerçekleşmesi durumunda portföy tazminatına hak kazanabilecektir[164].

(2) Sözleşmenin Sağlayıcı Tarafından Feshedilmiş Olması Durumu

Tek satıcılık sözleşmesinin sağlayıcı tarafından feshedilmiş olması durumunda, tek satıcının tazminata hak kazanabilmesi için, sağlayıcının sözleşmeyi tek satıcının kusuru olmaksızın ortaya çıkan bir haklı sebep nedeni ile ya da hiçbir haklı sebep olmaksızın feshetmiş olması gerekmektedir[165]. Burada sağlayıcının, tek satıcılık sözleşmesini haklı nedenle feshetmiş olması durumunda tek satıcının hiçbir şekilde portföy tazminatı talep edemeyeceği düşünülemez. Burada haklı nedenin meydana gelmesinde tek satıcının bir kusuru yok ise, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabileceği kabul edilmelidir[166].

Tek satıcının kusurlu davranışı tek satıcı tarafından, sözleşmeden doğan yükümlülüklerini kasten veya ihmal sonucu yerine getirilmemesi sebebi ile ortaya çıkabilir. Geniş yorumlanması gerektiği doktrinde[167] ileri sürülen bu davranış

[163] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 159.
[164] Şenol, 264.
[165] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 157.
[166] Ayan, Denkleştirme Talep, s.160.
[167] Aybar, s. 179.

neticesinde bir zararın doğması gerekmemekte, davranışın varlığının yeterli olduğu ifade edilmektedir[168]. *Gökyayla*[169], "*tek satıcının kötü ekonomik durumu, tek satıcının sır saklama yükümlülüğünü ihlal etmesi, asgari satın alma yükümlülüğünü ihlal etmesi, sürümü arttırma yükümlülüğünü yeterince titiz bir şekilde yerine getirmemesi, rekabet etmeme yükümlülüğüne aykırı davranması, tek satıcının işletmesinin yapısını sorumluluğunu kısıtlayacak şekilde bildirimde bulunmaksızın değiştirmesi (gerçek kişi tacir olarak faaliyette bulunurken mal varlığı ile sınırlı sorumlu bir şirket haline gelinmesi), bilgi verme yükümlülüğünün önemli bir şekilde ihlal edilmesi, tek satıcının üreticinin çalışanlarını ayartması, bir gerçek kişi tacir olması halinde tek satıcının ne bizzat kendisinin sözleşmesel yükümlülüklerini yerine getirmesi ne de başka bir kişinin istihdamı ile bunları sağlayabilmesi, tek satıcının, konu hakkında bilgi sahibi olmasına rağmen bir önlem almaması koşuluyla yardımcılarının sözleşmeye aykırı davranışları, tek satıcının malları teslim almaktan ve bedellerini ödemekten kaçınması''* hallerinde sağlayıcı tarafından sözleşmenin feshedilmiş olması durumunda tek satıcının portföy tazminatına hak kazanamayacağını ifade etmiştir.

Yukarıda örnek olarak yer vermiş olduğumuz haller ve bu hallere benzer olarak gösterilebilecek diğer durumlar gerçekleşmiş olmasına rağmen sözleşmenin sağlayıcı tarafından feshedilmemesi, ancak taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin başka bir neden ile sona ermesi durumu (örneğin, sağlayıcının sözleşmeyi başka bir neden ile feshetmesi durumunda) meydana gelebilir. Bu gibi hallerde haklı sebebe rağmen, sözleşme tek satıcının kusuru dışında bir neden ile sona erdirilmiş olduğu için tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi mümkün olabilecektir[170]. Burada artık sağlayıcı, sözleşmeyi başka bir nedene dayanarak feshettikten sonra, portföy tazminatının doğumu açısında tek satıcının kusurlu davranışın dayanamayacaktır.

[168] Karasu, s. 307.
[169] Demir Gökyayla, s. 200-201.
[170] Karasu, s. 307.

Tek satıcının buradaki kusurlu davranışı artık tazminatın hesaplanmasında dikkate alınacaktır[171].

Tek satıcının iflası halinde portföy tazminatının talep edilip edilemeyeceği hususu da burada değerlendirilmelidir. Buna göre, tek satıcının iflası halinde, iflas yönünden kusura bakılacağı, iflasta tek satıcının kusuru yoksa portföy tazminatının talep edilebileceği kabul edilmelidir[172].

Yargıtay uygulamasında da, sağlayıcının sözleşme ilişkisini tek satıcının kusurlu davranışları sebebiyle haklı neden ile feshetmiş olması halinde tek satıcının portföy tazminatı talep edemeyeceği açıkça vurgulanmaktadır. Bu duruma örnek olarak, sözleşme devam ettiği süre içinde, tek satıcılık sözleşmesine aykırılık teşkil edecek biçimde rakip firmanın mallarının satılması verilebilir. Bu durumda kanaatimizce güven ihlali teşkil edecek ve sağlayıcı açısından haklı sebeple fesih nedeni olacaktır. Özellikle güven ilişkisinin yeniden tesis edilemeyecek hale gelindiğinin düşünüldüğü durumlarda fesih ihbarının yapılmasının dahi gerekli olmadığı doktrinde[173] ileri sürülmüştür.

Alman Federal Mahkemesi'nin vermiş olduğu bir kararda da[174] rekabet yasağına aykırı davranmak güven ilişkisini ağır şekilde ihlal etmek olarak yorumlanmıştır. Aynı yöndeki Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 4.7.2001 tarih ve 2001/19-526 E.,2011/572 K. sayılı kararına[175] göre;

"Tek satıcılık sözleşmelerinin niteliği gereği başka firmalara ait mal satışının az ya da çok olması sözleşmeye aykırılık yönünden önem taşımaz. Başka firmanın malının

[171] Ayan, s.161.
[172] Karasu, s.290; Ayan, Denkleştirme Talep, s. 151 vd.; A. Kaya, s. 237.
[173] İ. Kaya, s. 340.
[174] Bkz. BGH, ZIP 1999, S. 1307- 1309, (İ. Kaya, s. 340'dan naklen).
[175] Kazancı İçtihat Bankası, (E.T. 02.10.2014).

bir kez ve çok az miktarda satılmış olması dahi tek satıcının sadakat yükümlülüğüne ters düşer ki bu hal sözleşmeye aykırılık oluşturduğundan haklı fesih sebebi sayılır."

Sağlayıcının tek satıcının bu faaliyetine sonradan icazet vermesi ya da sessiz kalmak suretiyle zımni rıza göstermesi halleri dışında, tek satıcının bu davranışının portföy tazminatına hak kazanımını etkileyip etkilememesi konusunda sektörler arası bir değerlendirme yapmak gerekecektir. Tek satıcı tarafından satışa konu ürün ile farklı sektörde yer alan ürünlerin aynı anda satışının yapılması durumunun, sektörler arasındaki farklılık nedeni ile tek satıcının tazminata hak kazanması bakımından olumsuz bir durum teşkil etmeyeceği kabul edilebilir[176]. Örneğin otomotiv sektöründe çalışan tek satıcının iş yerinde cam suyu satabilmesi normal karşılanacaktır. Ancak, sözleşmeye konu ürünlerin satışı sırasında aynı sektörde yer alan rakip firmaya ait ürünlerin tek satıcı tarafından satışının yapılması hali portföy tazminatına olumsuz etki edecek, hatta tek satıcının hakim tarafından yapılacak değerlendirme neticesinde hiç tazminat alamamasına neden olabilecektir.

Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin acentelikle ilgili 10.05.1996 tarih ve 1996/2189 E., 1996/3335 K. sayılı kararına göre[177]:

''... Davacı sigorta acentesi vekili, davalı sigortacının acentelik sözleşmesini haksız bir biçimde fesih ettiğini ileri sürerek, müvekkilince gerçekleştirilen hayat sigorta sözleşmeleri uyarınca davalı sigortacının sigorta ettirenlerden fesihten sonra tahsil ettiği primlerden dolayı müvekkiline ödenmesi gereken komisyon ücretlerinin ödenmediğini ileri sürerek bunun tahsilini talep etmiş bulunmaktadır. Uygulama ile doktrinde "portföy tazminatı'' olarak adlandırılan bu alacağın tahsil imkanı...(konusunda) özel bir düzenleme mevcut değildir...TTK'nunda ***sözleşmenin feshine kusurlu davranışlarıyla neden olan*** *acentenin tazminat adı altında komisyon*

[176] Ertabak, Müşteri Tazminatı, s. 59.
[177] www.kararevi.com , (Çevrimiçi) 10 Ekim 2014; Bu karara paralel Yargıtay 11. HD. 20.06.1996 T ve 1996/2084 E., 1996/4544 K. www.kararevi.com , (Çevrimiçi), 10 Ekim 2014.

alacağını tahsil edebileceğine ilişkin bir düzenleme mevcut değildir. Bu hak ancak ***fesihte kusuru bulunmayan*** *acente veya haleflerine tanınmıştır.''*

Yargıtay 19.Hukuk Dairesi'nin tek satıcının portföy tazminatı talep hakkına ilişkin 04.05.2000 T. ve 1999/7724 E., 2000/3470 K. sayılı kararında da, sağlayıcının tek satıcılık sözleşmesini "haklı sebeple'' feshettiği hallerde tek satıcının portföy tazminatı talep etme hakkına sahip olmadığı ifade edilmiştir[178]. Karara göre;

"Tek satıcılık sözleşmesinin ***haklı nedenle feshi haricinde*** *sözleşmede öngörülen veya makul bir sürede feshi halinde müşteri çevresini kaybeden ve ekonomik bakımdan güç durumda kalan tek satıcının bu nedenle tazminat isteyebileceğine dair yasal bir düzenleme mevcut değildir. Ancak, öğreti (...) ve uygulamada (11.HD.25.12.1996,6699/9192) bu konuda boşluk bulunduğu, portföy tazminatı istenebileceği kabul edilmektedir. Davacı ilk sözleşmenin yapıldığı 5.3.1956 tarihinden sözleşmenin feshedildiği 31.7.1997 tarihine kadar davalı firmanın ürettiği Dragermarga tıp ürünlerini Türkiye pazarına tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının,* ***sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda*** *tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesi hakkaniyet gereğidir. Bu durumda mahkemece yapılacak iş, tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi göz önüne alınarak davacının talep edeceği müşteri tazminatının miktarı yönünden konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde karar vermekten ibarettir."*

Yargıtay 19.Hukuk Dairesi, 07.11.2002 T. ve 2001/2430 E., 2002/7221 K. sayılı kararında da, tek satıcının portföy tazminatı talebiyle açtığı davayı reddeden esas mahkeme kararını bozarken şu gerekçeyi kullanmıştır:

[178] Ünal Erbatak, **Tek Satıcılık ve Benzeri Sözleşmeler ile İlgili Bilirkişi Raporları**, Legal Yayıncılık, İstanbul 2011, s. 30, (Bilirkişi Raporu).

"Taraflar arasındaki ***sözleşme davacının kusurlu davranışından dolayı feshedilmediğine göre,*** *davalının müşteri tazminatı talep edip edemeyeceği üzerinde durulmadan ve karar yerinde tartışılmadan feshin haklı olduğu gerekçesiyle davanın reddine karar verilmesinde isabet görülmemiştir.''*

Yukarıda yer verilen açıklamalar doğrultusunda görülmektedir ki, hem doktrinin kabul ettiği görüş hem de Yargıtay içtihatları karşısında, tek satıcılık sözleşmesinin sağlayıcı tarafından haklı sebeple tek satıcının kusuru nedeni ile feshedilmiş olması halinde tek satıcı için portföy tazminatı isteme imkanı bulunmamaktadır.

Ancak, ağırlıklı olarak kabul edilen bu görüş Ertabak[179] tarafından eleştirilmektedir. Yazara göre; tek satıcılık sözleşmesinin sağlayıcı tarafından haklı neden ile feshedilmiş olması durumunda tek satıcının portföy tazminatına hak kazanamayacağının kabulü, portföy tazminatının hukuki niteliğinin denkleştirme istemi olması karşısında çelişkilere neden olmaktadır. Şöyle ki, portföy tazminatına hak kazanabilmek için gerçekleşmesi gereken temel iki koşul, tek satıcının sözleşmeye konu ürünlere ilişkin olarak bir müşteri çevresi oluşturması ve/veya halihazırdaki müşteri çevresini genişletmesi ve oluşan bu müşteri çevresinden sözleşmenin sona ermesi ile birlikte artık yararlanamayacak olması, kendisinin yerine sağlayıcının bundan yararlanacak olmasıdır. İşte bu iki unsurun varlığı için sözleşmenin tek satıcının kusuru ile sona ermiş olup olmamasının, diğer bir deyişle sağlayıcı tarafın haklı neden ile sona erdirmiş olup olmamasının bir önemi olmadığından, sözleşme tek satıcının kusuru ile sona ermiş olsun ya da olmasın netice itibariyle sözleşmenin bitimi ile birlikte tek satıcının oluşturmuş olduğu müşteri çevresinden sağlayıcı yararlanmaya ve buradan menfaat elde etmeye devam edecektir. Dolayısıyla yazar, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi ile

[179] Ünal Erbatak, **Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Hukuk Defteri,** S.1, Legal Kitapevi, s.42 vd (Müşteri Tazminatı).

sözleşmenin sona ermesindeki kusuru arasında bir bağ bulunmadığından, kendi kusuru ile sözleşmenin sona ermiş olması halinde portföy tazminatına hak kazanamayacağının kabulünün hakkaniyetle bağdaşmayacağı düşüncesi ile Yargıtay'ın ve bu yöndeki benzer doktrin görüşlerini eleştirmektedir[180]. Ancak, *Ertabak*'ın bu görüşüne açık TTK md.122/3 hükmü karşısında katılmamız mümkün değildir. Zira, TTK md.122/3'te açıkça hangi hallerde hak kazanılabileceği ifade edilmiştir. Bunun dışında *Ertabak,* haklı nedenler arasında hiçbir ayrım yapmaksızın tüm fesih hallerinde *"üretici tarafından tek satıcılık sözleşmesinin haklı nedenle feshedilmesi halinde, müşteri tazminatı talep edilemeyeceği yönündeki istisnadan vazgeçmek''* gerektiği düşüncesine, tek satıcının müşteri çevresi oluşturmak ve/veya geliştirmek gibi portföy tazminatının doğumunu sağlayan borcun kendisi tarafından ihlal edilmesi halinde dahi tazminata hak kazanabilecek olmasını bu kapsama dahil etmek istemesine, bu gibi hallerde tazminata hak kazanma koşulunun oluşmamış olması ve bu durumun hakkaniyetle bağdaşmıyor olması nedeni ile katılmamaktayız.

Tek satıcının müşteri çevresini oluşturmak ve/veya var olan müşteri çevresini geliştirmek sırasında kusurlu davranmış olması halinde, kusurunun derecesi de önem arz etmektedir. Zira, tek satıcının küçük bir kusuru neticesinde müşteri sayısındaki az miktarda gerçekleşen bir azalma, taraflar arasındaki sözleşmede "müşteri sayısındaki en ufak bir azalma dahi haklı fesih nedeni olacaktır" şeklinde kararlaştırılmış olabilir. İşte bu gibi durumlarda tek satıcının tazminata hak kazanamayacağını söylemek hakkaniyetle bağdaşmayacaktır. Ancak, bunun dışında zaten tek satıcının ağır kusuru nedeni ile müşteri sayısında ciddi bir azalma meydana gelmişse, bu noktada kendi kusurlu davranışından yarar sağlayamayacak olan tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilecek olduğunu söyleyebilmek kanaatimizce mümkün değildir. Kaldı ki burada devredebileceği bir müşteri çevresinin de kalıp kalmadığı şüphelidir. Tek satıcının kusuru olmaksızın veya kusurun derecesi az olduğunda müşteri çevresinde belirgin bir azalma olduğu taktirde ise kanaatimizce yine kusur esas alınmalı ve

[180] Ertabak, Müşteri Tazminatı, s.43-44.

hakkaniyet çerçevesinde ya portföy tazminatına hükmedilmemeli ya da cüzi miktarda bir tazminata karar verilmelidir.

Hemen burada belirtmek gerekir ki, sözleşme serbestisi gereğince her durumda tek satıcının kusuruna dayanarak haklı sebeple fesih edilmesi halinde dahi tek satıcının portföy tazminatı talep edebileceği sözleşme ile kararlaştırılabilir.

Sözleşmede her iki tarafın kusurunun bulunması halinde, tek satıcının tazminata hak kazanıp kazanamayacağı sorunu gündeme gelebilir. Hem tek satıcının hem de sağlayıcının kusurlu olması durumunda, somut olaya bakılarak hakkaniyete uygun bir şekilde çözüme gidilmesi gerekmektedir. Hakkaniyete uygun çözüm noktasında da karşımıza TBK md. 52'de düzenlenen mağdurun müterafik kusuru çıkmaktadır[181]. Burada tarafların kusurlarının oranına bakılması gerekecektir. Eğer sağlayıcının kusurunun yanında tek satıcının kusuru, TTK md.122/3 uyarınca sözleşmenin feshini haklı kılacak nitelikte ise, bu durumda tek satıcının portföy tazminatına hak kazanamayacağı sonucuna varabiliriz. Ancak, tek satıcının kusuru sözleşmenin feshini haklı kılacak nitelikte değil ise bu durumda kusuru oranına göre hak kazanacağı tazminatta bir indirime gidilmesi söz konusu olabilecektir[182]. Diğer bir ifade ile, tek satıcının sözleşmenin feshine haklı neden teşkil etmeyen nitelikteki kusuru tazminattan indirim sebebi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda feshe ilk sebep olanın tespiti de önemlidir; tazminat aşamasında hakkaniyete uygun taktirde ilk kusur ve etki eden kusurlu fiiller dikkate alınır[183].

e. Sözleşmenin Ölüm, İflas veya Kısıtlanma Sebebi ile Sona Ermesi

TTK md. 121/3'e göre acentelik sözleşmesi, müvekkilin veya acentenin iflası, ölümü veya kısıtlanması hâlinde, TBK md.513'e yapılan atıf gereği, sözleşmeden

[181] Aybar, s. 177.
[182] Aybar, s.177.
[183] A. Kaya, Şerh, s. 236.

veya işin niteliğinden aksi anlaşılmadığı sürece sona erecektir. TTK md.121/3 hükmünün tek satıcılık sözleşmelerine de kıyas yolu ile uygulanması durumunda, sağlayıcının veya tek satıcının ölmesi, iflası ya da kısıtlanması hallerinde tek satıcılık sözleşmesi sona erecektir[184]. Ancak bu noktada belirtmek isteriz ki, tek satıcılık sözleşmesinde tek satıcının kişiliği, sözleşmede önem arz ettiği için, tek satıcının ölmesi, iflası ya da kısıtlanması durumunda sözleşmenin sona ereceğini söyleyebiliriz. Ancak, sağlayıcının kişiliğinin önem arz etmediği ve haleflerinin de sağlayıcının tek satıcılık sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini ifa edebilmesi durumunda, tek satıcılık sözleşmesi sona ermeyebilecektir[185].

B. Tek Satıcının Sözleşmenin İfası Sırasında Sözleşmeye Konu Ürünün Markasının Yayılmasına Katkıda Bulunarak Yeni Bir Müşteri Çevresi Yaratmış Olması veya Mevcut Müşteri Çevresini Önemli Ölçüde Genişletmiş Olması Koşulu

Tek satıcının ana edim yükümlülüklerinden sürümü arttırıcı faaliyetlerde bulunması ve bunu gerçekleştirebilmesi için bir müşteri çevresi oluşturması ya da var olan müşteri çevresini genişletmesi gerektiği şüphesizdir. TTK md.122/1'de, "*Müvekkil, acentenin bulduğu **yeni müşteriler sayesinde**, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,''* diğer koşulların da gerçekleşmesi ile birlikte, acentenin (TTK md. 122/5 uyarınca tek satıcının) tazminat isteminde bulunabileceği hüküm altına alınmıştır. Ancak, burada "yeni müşteri'' kavramı içerisine "mevcut müşteri çevresinin genişletilmesi'' ibaresinin de dahil olup olmayacağı konusunu açıklığa kavuşturmak bakımından yasada "yeni müşteri'' kavramı ile aslında ifade edilmek istenenin ne olduğunun üzerinde durulması gerekecektir.

[184] Demir Gökyayla, s.185.
[185] Demir Gökyayla, s.185.

Öncelikle "yeni müşteri'' kavramından genel olarak anlaşılması gereken, sözleşmenin akdedilmesinden önce sağlayıcı ile ticari ilişki içerisine girmemiş, ilk defa tek satıcının sürüm arttırıcı faaliyetleri ile kazanılan müşterilerdir[186]. Buna karşılık, sağlayıcının zaten var olan müşterileri ile ticari ilişkilerinin geliştirilmesi durumunda bu müşterilerin de yeni müşteri kapsamına girebileceği doktrinde kabul edilmektedir[187].

Burada önemle belirtmek gerekir ki, sağlayıcının eski müşterileri, diğer bir deyişle hali hazırda var olan müşterileri ile olan ilişkilerin devamı durumunda bunlar yeni müşteri kapsamına kural olarak dahil edilmeyecektir[188]. Burada eski müşteriler ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi ile kastedilen, sağlayıcı ile ticari ilişkileri önceden kopmuş ve bu ilişkileri tek satıcının çabalarıyla yeniden canlandırılarak ve geliştirilerek geri kazandırılan müşterilerdir. Önceden var olan müşteriler ile iş bağlantılarının genişletilmesi veya sağlayıcı ile iş ilişkisi uzun süre önce kopmuş müşterilere yeniden satış yapılarak sisteme geri kazandırılması durumunda[189] bunun yeni müşteri kavramı içerisinde değerlendirilip değerlendirilmeyeceği konusunda HGB'nın 89b hükmünde yer alan ifade yol gösterici olacaktır. Buna göre; *"Acentenin eski bir müşteri ile olan iş ilişkisini, ekonomik açıdan yeni bir müşteri kazandırılmışçasına önemli ölçüde genişletmiş olması hali, yeni müşteri kazandırılmış olması haline denktir''*[190]. Bu durumda yeni müşteri kavramının kapsamına eski müşteriler ile olan iş bağlantılarının "önemli ölçüde" genişletilmiş olması halinin de gireceği açıkça hüküm altına alınmıştır. Ancak, buradaki bağlantıların genişletilmesinin madde metninden de açıkça görüleceği üzere, yeni müşteri kazandırılmışçasına önemli olması, diğer bir deyişle iktisadi bir değer

[186] Ayan, Denkleştirme Talep**,** s.168; A. Kaya, Şerh, s. 237.
[187] Karasu, s. 292; Demir Gökyayla, s.269; Ayan, Denkleştirme Talep, s. 170; Şenol, Bayilik, s. 265-266; Karahan, s. 378.
[188] Ayan, Denkleştirme Talep, 169.
[189] Ayan, Denkleştirme Talep, s.170.
[190] A. Kaya, Şerh, s.348.

taşıması gerekmektedir. Bunun tespiti de sözleşme kurulmasından önceki ciro ile sözleşme sırasındaki cironun karşılaştırılması ile tespit edilebilecektir[191].

Tek satıcının oluşturduğu yeni müşteri çevresinden bahsedebilmek için, bu müşterilerin herhangi bir şekilde tek satıcının faaliyetine dayandırılabilmesi yeterlidir. Bu nedenle tek satıcının faaliyetlerine dayandırılabildiği sürece, tek satıcının kendi tanıtım çabaları, markanın çekim etkisi, pazardaki tekel konumu gibi unsurların değerlendirilmesine gerek dahi olmadan bu müşterilerin yeni müşteri olarak kabul edilmelidir[192].

Burada *"yeni müşteri''* kavramını açıklarken, aynı zamanda yeni müşteri kavramının zamansal açıdan da değerlendirmeye tabi tutulması gerekmektedir. Bir başka deyişle, kural olarak, sözleşmenin devamı sırasında sağlayıcıya kazandırılan müşteriler veya yukarıda izah edildiği anlamda iş ilişkileri geliştirilen müşterilerin *"yeni müşteri''* kavramı içerisine girdiği kabul edilmekle birlikte, sözleşmenin sona ermesinden sonra sağlayıcıya tek satıcının emeği ile kazandırılmış olan müşterilerin portföy tazminatında değerlendirmeye tabi tutulup tutulmayacağı hususunda doktrinde bizim de katıldığımız görüş, burada tek satıcının emeği ile sağlayıcının dağıtım ağına kazandırılan müşteriler ile sözleşmeler, sağlayıcı ile tek satıcının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra yapılmış olsa dahi, tek satıcının emeği ile bir kazandırım söz konusu olduğundan bu müşterilerin portföy tazminatı hesabında dikkate alınması gerektiği düşüncesindedir[193]. Burada önemli olan sözleşme sırasında tek satıcı ile müşterinin geliştirdiği ilişkinin sözleşme sona erdikten sonra sonuç doğurmuş olması yani sözleşme sonrasında müşterinin "yeni müşteri" olmasıdır. Kanaatimizce tek satıcının, müşteri ile olan yoğun ilişkisinin sözleşme sonrasında yeni müşteri olarak sağlayıcıya kazanç sağlaması halinde hakkaniyet gereği denkleştirme talep edebilmesi gerekmektedir.

---

[191] A. Kaya, Şerh, s.238.
[192] Sevilay Uzunallı, "Acentelik ve Giriş Bedeli", **Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, S. 8, İstanbul 2014, s. 2976.
[193] Arslan Kaya, Şerh, s. 241.

Sonuç olarak yeni müşteri kavramından anlaşılması gereken, (i) tek satıcının yeni getirdiği, (ii) tek satıcının devralıp ticari ilişkisini geliştirdiği, daha fazla ürün sattığı, sattığı ürünün çeşitliliğini arttırdığı müşteriler ile (iii) sağlayıcının görüşmediği eski müşterileriyle yeniden ilişki kurulması hallerinde belli şartlarda bu müşterilerdir.

Buradaki yeni müşteri çevresinin, sağlayıcının sözleşmenin sona ermesinden sonra da bu müşteri çevresinden kazanç sağlayabilmesi bakımından, aynı zamanda sürekli olması gerekmektedir[194]. Sürekli müşteri, belirli bir süre içinde yeniden sözleşme yapması beklenen müşteri olarak tanımlanmaktadır[195]. Nitekim, bir defaya mahsus müşteriye ürün satılmış olması halinde, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra buradaki müşteri ilişkisi süreklilik arz etmediğinden, bu müşteri sağlayıcıdan ürün almayacak ve böylece sağlayıcı bu müşteriden menfaat elde edememiş olacaktır. Bu durum meri Ticaret Kanunumuzun 122.maddesinin 1-a bendinde[196] de açıkça hüküm altına alınmıştır. Burada sürekli müşteri kavramına doktrinde *''istikrarlı ve devamlı surette alışveriş yapan müşteriler''* in dahil olacağı kabul edilmiştir[197]. Bu durumu somutlaştırmak anlamında, kural olarak en az iki defa o bayiden ürün alan bir müşteri sürekli müşteri olarak kabul edilebilir[198]. Zira, yalnızca bir defa o bayiden ürün alan müşteri, ikinci defa bir satın alma işlemi gerçekleştirmediğinden tek satıcının portföyüne dahil olmamış demektir. Diğer bir ifade ile, tek satıcılık sözleşmesine konu iş kolu, satılan ürün ya da sunulan hizmetin niteliği sürekliliği belirlerken önem arz etmektedir. Buradaki "süreklilik" kavramını da "önceki süreklilik" yani tek satıcı ile sağlayıcı arasındaki sözleşmenin devamı sırasındaki süreklilik olarak anlaşılması gerekmektedir. Doktrinde bir görüşe göre, zaman aralığı içerisinde tekrar satın almanın sayısının önemli olduğu, özellikle

[194]Aybar, s. 183; Demir Gökyayla, s.269-270; A. Kaya, Şerh, s.239; Ayan, Denkleştirme Talep, s. 171.
[195] Şenol, Bayilik, s.267.
[196] TTK md.122/1-a: ''*..Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa...''*
[197]Ayan, Denkleştirme Talep, s. 171.
[198]Ayan, Denkleştirme Talep, s. 171.

otomobil, mobilya gibi satın alma tekrarının az olduğu ürünlerin satışının sürekliliğinden söz edilebilmesi için bu tekrarın en az iki defa gerçekleşmiş olmasının gerekli ve yeterli olacağı ileri sürülmüştür[199]. Ancak bunlar temel örnekler olmakla birlikte sürekliliği belirleyecek en temel kriterin somut olayın kendisi olduğu ve hakimin her somut olayı kendi içerisinde değerlendirmesi suretiyle bu konuda bir karara varması gerektiği kabul edilmelidir[200].

Tek satıcının, sağlayıcının markası nedeni ile portföyüne katmış olduğu müşteriler için portföy tazminatı talep etmeye hakkı var mıdır sorusuna cevabı İsviçre Federal Mahkemesi'nin 2008 tarihli bir kararında bulmaktayız. Kararda, müşteri çevresinin iki türlü olarak düşünülmesi gerektiği, bir türünün tek satıcının kendi çabası sonucu getirmiş olduğu, tek satıcının kişiliğine bağlı olarak gelen müşterilerden (kişisel müşteriler) oluştuğu, diğer türünün de satışa konu ürünlerin markasına gelen müşterilerden (gerçek müşteriler) oluştuğu ifade edilmiştir[201]. Federal Mahkeme, her ne kadar müşteriler, sağlayıcının markasına güvenerek söz konusu ürünleri satın almakta iseler de ve burada tek satıcının harcayacağı emek diğer müşteri çevresine göre çok daha az olsa da, netice itibariyle söz konusu ürünlerin yine de tek satıcının emek ve faaliyeti olmadan satılamayacak olması düşüncesiyle tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabileceği yönünde hüküm tesis etmiştir[202].

---

[199]Ulrich Kloubert, Die Absatzstrategisch Orientierte Vertagsgestaltung von Automobil-Vertagshandler- Vertragen unter Besonderer Berüchsichtigung der Sach-Konflikt und Intergtationsregelungen, Gießen 1987, s. 208, (Demir Gökyayla, s. 269'dan naklen.).

[200] Demir Gökyayla, s. 269.

[201]Ercüment Erdem, **Türk ve İsviçre Hukuklarına Denkleştirme Talebi,** İsviçre Borçlar Kanunu'nun İktibasının 80.Yılında İsviçre Borçlar Hukuku'nun Türk Ticaret Hukuku'na Etkileri, İstanbul 2009, s. 230, (İsviçre).

[202] Olaya ışık tutan Federal Mahkemenin "ATF 134 III 497" kararı şu şekildedir: *''Doktrin esasen iki ayrı müşteri olduğunu savunmaktadır: bir yandan, tacirin kendisine bağlı ve ona duyduğu güven ile bilinen kişisel müşteri, diğer yandan ise, bir markanın etrafında toplanan gerçek müşteri. Aracını gerçek müşteri oluşturmuş olduğu varsayımında, İsv.BK2nun 418(u)maddesinde öngörülmüş olan şartların neredeyse hepsinin yerine getirildiği genellikle kabul edilmektedir(Burnand, op.cit.,p.108 s.). Somut olayda ikinci tip müşteri söz konusudur; çünkü davalı davacılara Slovak ve Çek pazarları üzerinde markalı parfüm satımının münhasırlığını tanımıştır. Bu tür yaygın tüketim malı satın alan müşteri bu ürünü dağıtan kişiden çok parfümün taşıdığı markaya önem verecektir. Alman terminolojisinin ''Sogwirkung der Marke'' olarak nitelediği markanın bu çekicilik gücü, müşterinin genel olarak bu markayı taşıyan ürünü satmaya hakkı olan tek yetkili satıcıya bağlı kalmak yerine,*

Burada tanınmış bir markanın söz konusu olması durumunda, bu tanınmış marka kendiliğinden bir müşteri çevresi oluşturmuş olsa da, yine de bu markayı taşıyan ürünün kullanıcısına ulaşması noktasında tek satıcının bir çabası söz konusu olacaktır. Tek satıcı aynı zamanda bu ürünü kullanıcılara ulaştırırken aynı zamanda sürüm arttırma faaliyetlerine devam ederek o markanın daha da geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacaktır. Bu nedenle de tanınmış bir markayı satan tek satıcının portföy tazminatına hak kazanamayacağı söylenemeyecek, ancak hakkaniyete uygun bir indirime gidilebilecektir[203].

Taraflar arasındaki sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra, mevcut müşteri çevresinin, tek satıcının, sağlayıcının markasını tanıtmış olduğu müşteri çevresine yönelik gerçekleştirdiği faaliyetler sebebi ile mi yoksa markanın kendisinden mi oluştuğu da bu bağlamda tartışılmalıdır. Bu durumu, müşterilerin sağlayıcının markasına olan bağlılığı ile birlikte değerlendirmek gerekir. Netice itibariyle, tek satıcının sözleşmeye konu ürünleri satma ve sürümü arttırma çabasının yanı sıra, sağlayıcının ürününün markasının alıcılar nezdindeki etkisi şüphesizdir. Bu konuda doktrinde marka ne kadar tanınmış olursa olsun ürünlerin tanıtımı, müşteriler ile

---

markaya o marka olduğu için bağlı kalması anlamına gelmektedir. *Bunun sonucu olarak da, sözleşmenin sona ermesiyle neredeyse otomatik olarak, işbu marka altında ürünü satmak için tek yetkili satıcının sarf ettiği çabalardan markanın sahibi yararlanacaktır…Başka bir açıdan, markanın tanınmışlığı, dağıtıcının işini kolaylaştırmak gibi bir sonuç da doğurabilecektir; şöyle ki zaten belli bir tanınmışlık kazanmış bir markayı pazarlamak için dağıtıcının sarf edeceği çabalar, müşterileri daha markası tanınmamış bir ürüne bağlamak için sarf edeceği çabalardan çok daha azdır. Ancak hem doktrin hem içtihat böyle bir durumun, bir markanın ne kadar tanınmış olursa olsun, tek başına satılamayacak olması nedeniyle, tek yetkili satıcıya portföy tazminatının reddedilmesini doğrulamadığını ama bu durumun verilmesi gerekli bu tazminatın adil niteliğinin değerlendirilmesi çerçevesinde dikkate alınması gerektiğini savunmaktadır…Aleyhine temyiz yoluna başvurulan kararda, davacıların tek yetkili satıcılık sözleşmesinin uygulanması çerçevesinde neredeyse sıfırdan başlayarak sözleşmenin sona ermesine kadar iki yüze yakın müşterinin güvenini kazandıkları görülmektedir. Yukarıda belirtilmiş olan ve özellikle de pazarlanan ürünlerin yaygın markalı tüketim ürünleri olmaları nedeniyle, davalının, bu sözleşmenin sona ermesinden sonra, müşterilerden gerçek bir yarar sağladığının kabulü gerekmektedir. Bu nedenle davacıların davalıya getirmiş oldukları ve artık kendileri için hiçbir yarar sağlamayan ekonomik değer için, doğru bir karşılık almaları adaletsizlik teşkil etmemektedir. Böylece ve kanton mahkemelerinin aksine, davacılar haklı olarak kendilerine İsv.BK m.418u'nün kıyasen uygulanmasını talep etmektedirler. Bu demektir ki, davalı davacılara haksız yere portföy tazminatını reddetmektedir. Bu nedenle başvurunun bu hususta kabulü gerekmektedir.''* Erdem, İsviçre, s.231'den naklen.

[203] Aydar, s. 183; Şenol, Bayilik, s.266.

gerçekleştirilen iletişim sebebi ile, her ne kadar müşterilerin sağlayıcının markası nedeni ile ürünü satın alma yoluna gittikleri, dolayısıyla burada tek satıcının kaybetmiş olduğu müşterileri nedeni ile bir portföy tazminatına hak kazanması gerektiği düşünülebilir ise de, somut olaya göre bir değerlendirme yapılacak, satışa konu ürünlerin müşterilerin alım kararını etkileyen nedenin tek satıcının satış faaliyetleri mi yoksa ürünün markası mı olduğunun tespit edilecek ve buna göre tek satıcının portföy tazminatına hak kazanıp kazanmadığı belli olacaktır.. Bazı durumlarda müşterilerin alım kararını etkileyen nedeninin tek satıcının faaliyeti mi yoksa markanın tanınmışlığı mı olduğu sorusuna cevap bulmak güçleşir. Bu noktada da, tek bir cevap aramak yerine, müşteriler nezdinde alım kararını etkileyen etkenin ağırlığına göre bir çözüm bulmak gerektiği kanaatindeyiz.

Oluşturulan müşteri çevresi ile ilgili olarak belirtilmesi gereken bir husus, sözleşmenin süresinin portföy tazminatının miktarının hesaplanmasına kesin olarak etki yaratmadığıdır. Şöyle ki, sözleşmenin süresi uzun olmasına rağmen "önemli ölçüde" bir müşteri çevresi oluşturulamaması gibi, iyi bir pazarlama yöntemi ile kısa sürede ciddi bir müşteri çevresinin oluşturulması da mümkündür. Bu durumda, sürenin değil, müşteri çevresinin niteliğinin portföy tazminatının miktarında esas teşkil ettiği kabul edilmelidir[204]. Nitekim denkleştirme talebinin hesaplanmasında en fazla son beş yılın verilerinin göz önünde bulundurulması bu talebin miktarının belirlenmesinde güncel faydanın göz önünde bulundurulduğunu göstermektedir. Sonuç olarak, portföy tazminatının talebinde sözleşme süresinden ziyade bu süre zarfında tek satıcının gerçekleştirdiği faaliyetler ve bu faaliyetlerin sonuçları önem arz eder.

[204]Ertabak, Müşteri Tazminatı, s. 12.

C. Sözleşmenin Sona Ermesinden Sonra Tek Satıcının Oluşturduğu veya Önemli Ölçüde Geliştirdiği Müşteri Çevresinden Sağlayıcının Önemli Menfaat Sağlayacak Olması Koşulu

Tek satıcılık sözleşmesinde, tek satıcının ana yükümlülüklerinden biri olan sürüm arttırma faaliyetinde bulunma yükümlülüğü sebebiyle bir müşteri çevresi oluşturmakta ve bu müşteri çevresinin de genişlemesi için çaba göstermektedir. Tek satıcı bu faaliyetlerini yürütürken acenteden farklı olarak tek satıcı, sözleşmeye konu olan satışları kendi adına ve hesabına yapmaktadır[205]. Böylelikle bu satışları yapmış olduğu süreçte satışa konu ürünleri satmış olduğu müşterileri kendisi bulmakta, diğer bir deyişle kendi portföyünü kendisi oluşturmaktadır. Oysa ki, acentelik ilişkisinde müvekkili adına ticareti yürütmekte olduğundan ticari ilişki içerisine girmiş olduğu müşteriler de müvekkiline aittir[206].

Tek satıcı, sözleşmeye konu ürünleri kendi adına ve hesabına sattığı için, yaratmış olduğu müşteri çevresinden sağlayıcının haberdar olması[207] genelde söz konusu değildir, bu nedenle de tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi durumunda sağlayıcı aslında haberdar dahi olmadığı ve oluşumunda hiçbir çaba göstermediği müşteri çevresine kavuşmuş olmaktadır.

Tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi bakımından, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra da, sağlayıcının tek satıcının oluşturduğu veya önemli ölçüde geliştirdiği bu müşteri çevresinden yararlanmaya devam etmesi, bir başka deyişle sağlayıcının bu müşteri çevresinden menfaat elde etmesi veya edecek olması gerekmektedir[208]. Burada önemli olan, yüklenicinin elde edeceği menfaatin

---

[205] İşgüzar, s. 38.
[206] Tek Satıcılık Sözleşmesi ile Acente Sözleşmeleri arasındaki farklılıklar için bkz. Çalışmamızda 18 vd. no.lu dipnota bağlı metin.
[207] Ancak, taraflar arasındaki ilişkiye göre sağlayıcının da bu müşteri çevresinden haberdar olması mümkündür.
[208] Arkan, Ticari İşletme, s. 225; A. Kaya, Şerh, s. 241

tek satıcının emeği ile oluşturmuş olduğu müşteri çevresinden doğmuş olmasıdır[209]. Burada tek satıcı, kazandırmış olduğu bu müşteri çevresi ile, sağlayıcının menfaat elde etmesini sağlamış olmaktadır.

TTK md.122/1'de yer alan *''Müvekkil, acentenin bulduğu yeni müşteriler sayesinde, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra da önemli menfaatler elde ediyorsa,''* ifadesi ile, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi bakımından, *''önemli menfaat elde etme''* şartının aranıyor olması doktrinde eleştiri konusu olmuştur. Doktrinde, yalnızca sağlayıcının önemli menfaat elde etmesinin beklenmesinin hakkaniyetle bağdaşmayacağı, burada sağlayıcının önemli olmasa da bir menfaat elde ediyor olmasının yeterli görülmesi gerektiği savunulmaktadır[210]. Kanaatimizce doktrindeki bu görüş ancak hakkaniyetin gerektirdiği doğrultuda uygulama bulabilecektir. Aksi halde kanun metninin açıkça "önemli menfaat" şartına yer vermesinin bir sonucu olarak menfaatin açısından "önemli" olması gerekmektedir.

"Önemli menfaat" in nasıl belirleneceği konusunda ise, "önemli menfaat" in kesin bir ölçüsünün olmadığını, sağlayıcının elde edeceği "önemli menfaat" in, sağlayıcının tek satıcının kendisine bırakmış olduğu müşteriler ile ne ölçüde ticari ilişki kuracağı, ne kadar satış yapıp, kazanç elde edebileceği gibi kriterler ile belirleneceğini söyleyebiliriz[211]. Burada tek satıcının sağlayıcıya kazandırmış olduğu müşteriler sayesinde sağlayıcının toplam cirosunda artış meydana gelmiş ise, sağlayıcının menfaat etme koşulunun gerçekleştiği kabul edilmektedir. Ancak bu menfaatin "önemli" olduğunun tespitinde, tek satıcının sağlayıcıya bıraktığı yeni müşterilerin sayısı ile sağlayıcının bu müşterilerden elde ettiği gelirin boyutu dikkate alınacaktır[212].

---

[209] Ayan, Makale**,** s. 105.
[210] Karasu, s. 294; A. Kaya, Şerh, s.242
[211] Ayan, Denkleştirme Talep, s.176-177.
[212] Ayan, Denkleştirme Talep, s.177.

Önemli menfaatin sözleşmenin sona ermesinin ardından elde edilecek olduğu kanun metninde açıkça düzenlenmiştir. Bu da sağlayıcının gelecekteki kârının hesaplanmasını gerektirmektedir. Bunun belirlenebilmesi için gerçekleştirilen tahminde, ne kadar süre boyunca bu kârın, yani bu menfaatin devam edeceği değerlendirilir. Bu süre değerlendirilmesinde durumun özellikleri, piyasa yapısı, rekabet koşulları yanı sıra ürünlerin kullanım süreleri gibi unsurlar da dikkate alınacaktır[213].

Sağlayıcının devredilen bu müşteri çevresinden menfaat sağlayamayacağı durumlarda, tek satıcı lehine portföy tazminatına hükmedilmeyecektir. Örneğin, sağlayıcının işletmesini kapatıp faaliyetlerini durdurması durumunda, sağlayıcının kural olarak menfaat elde etmesi söz konusu olmayacak, dolayısıyla tek satıcının portföy tazminatı da söz konusu olmayacaktır. Ancak, sağlayıcının faaliyetlerini durdurması bir zorunluluktan kaynaklanmıyorsa, örneğin sağlayıcı keyfi olarak işletmesini kapatmış ise, bu durumda hakkaniyet gereği tek satıcıya portföy tazminatı ödenmesi gerekecektir[214].

Sağlayıcının tek satıcının oluşturmuş olduğu müşteri çevresinden menfaat elde etmesi veya edecek olmasını yalnızca sağlayıcının faaliyet konusu işlerle sınırlamamak gerekir. Kazanılan bu müşteri çevresi ile sağlayıcının işletmesinin değerinin artması ve ileride işletmesini devretmesi durumunda değer artışından elde edeceği kazancın da burada dikkate alınması gerekmektedir[215].

Sözleşmenin sona ermesinden sonra ise, tek satıcının, sağlayıcının rakibine ait ürünleri satması durumunun sağlayıcının menfaati bağlamında değerlendirilmesi gerekmektedir. Alman Federal Mahkemesinde görülmüş bir davada mahkeme, bayinin sözleşme sona ermesinden sonra rakip malların dağıtımını üstlenmesini,

[213] Demir Gökyayla, s, 271; Aydar, s. 185.
[214] Şenol, s.270.
[215] A. Kaya, Şerh, s. 242

portföy tazminatının miktarının belirlenmesinde bir faktör olarak kabul etmiş ve bu sebeple tazminatta %30'luk bir indirime gitmiştir[216]. Burada kanaatimizce sözleşme sona ermesinden sonra sağlayıcının elde ettiği önemli menfaatin, tek satıcı tarafından azaltılması sebebi ile gerçekleştirilen indirim yerinde olmuştur. Her ne kadar, tarafların kendilerini korumaları amacıyla, rekabet yasağı anlaşması[217] yapmaları beklenirse de, bu anlaşmanın akdedilmemesi halinde de hakkaniyet gereği bir indirime gidilecektir[218]. Tarafların rekabet anlaşması yapmış olmaları durumunda, rekabet anlaşmasına aykırılık teşkil etmesinden kaynaklanan bir tazminat sorumluluğu doğacaktır.

D. Sözleşme İlişkisinin Sona Ermesi Sebebi ile Tek Satıcının Kazanç Kaybına Uğraması

Bir diğer koşul ise, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi nedeniyle tek satıcının kayba uğramış olmasıdır[219]. Eğer sözleşme devam etse idi, tek satıcı müşteri çevresinden yararlanmaya devam edecek olan tek satıcının sözleşmenin sona ermesi sebebi ile maruz kaldığı kazanç kaybının hakkaniyet gereğince denkleştirilmesi esastır. Kazanç kaybı, devam eden müşteri ilişkilerinin değerlendirilmesi ile belirlenecektir. Zira sözleşmenin sona ermesi ile tek satıcının faaliyetleri ile oluşturulmuş ilişkilerden doğan yarara sağlayıcı sahip olurken, bu yarardan tek satıcı yoksun kalmaktadır.

---

[216] BGH BB 1996, s. 2265-2268, Demir Gökyayla, s. 279'dan naklen.

[217] Taraflar arasında akdedilen rekabet etmeme sözleşmesinin Dikey Anlaşmalara İlişkin Grup Muafiyet Tebliğ kapsamında değerlendirilmesi için tebliğin 5/a hükmüne uygun olmalıdır. Bu hüküm uyarınca belirsiz süreli veya süresi beş yılı aşan rekabet etmeme yükümlülüğü muafiyetten yararlanamaz. Rekabet etmeme yükümlülüğünün beş yılı aşacak şekilde örtülü olarak yenilenebileceğinin kararlaştırılması halinde yükümlülük belirsiz süreli sayılacaktır. Tek Satıcılık Sözleşmesinde rekabet etmeme yükümlülüğü ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Demir Gökyayla, s. 160 vd.

[218] Aybar, s. 190.

[219] Aydar, s. 186.

Portföy tazminatı talep edilebilmesi için bu koşulun gerçekleşmesine, eski yasada yer almamakla birlikte, TTK'nın 122/1-b maddesinde açıkça ifade olunmuştur. Burada portföy tazminatı hesaplanırken; tek satıcının kaybında göz önünde bulundurulacak kazanç, tek satıcının müşteri çevresine yapacağı satışlar neticesinde elde edeceği kazançtır. Buradaki "kazanç" ile kastedilen, tek satıcının müşteri çevresi ile sözleşme sona erdikten sonra akdedilen veya akdedilmesi beklenen sözleşmelerden doğan ve tek satıcı sözleşmeye devam etseydi tek satıcının elde edecek olduğu kazançtır[220]. Dolayısıyla, portföy tazminatının hesaplanmasında, sağlayıcının, tek satıcı tarafından oluşturulan müşteri çevresi ile gelecekte kuracağı ticari ilişki esas alınmalıdır.

E. Somut Olayın Koşulları Karşısında Hakkaniyetin Tek Satıcıya Böyle Bir Talep Hakkı Tanınmasını Haklı Kılması

Somut olayın koşullarının değerlendirildiğinde, yukarıda saydığımız şartların varlığının yanında hakkaniyet şartı da mevcuttur. TTK md. 122/5'te "*Bu hüküm, hakkaniyete aykırı düşmedikçe, tek satıcılık ile benzeri diğer tekel hakkı veren sürekli sözleşme ilişkilerinin sona ermesi hâlinde de uygulanır.''* denilmek suretiyle, acenteler için düzenlenen bu imkanın tek satıcılara da tanınmasının yasal dayanağını bulmuş olduğuna yukarıda[221] değinmiştik. Buradan hareketle aynı maddenin 1/c bendinde yer alan, "*Somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, ödenmesi* ***hakkaniyete uygun düşüyorsa****, acente müvekkilden uygun bir tazminat isteyebilir.''* hükmünün de değerlendirilmesi gerekmektedir.

Yasa hükmünde de açıkça yer almış olduğu üzere, portföy tazminatı talebi için gerekli olan son koşul, talebin hakkaniyete uygun olma koşuludur. Somut olayın tüm özellikleri incelendiğinde, tek satıcıya portföy tazminatı verilmesinin hakkaniyete uygun olması gerekmektedir. Bu koşul gerçekleşmeden tek satıcı lehine portföy

[220] Ayan, Denkleştirme Talep**,** s. 184.
[221] Çalışmamızda dn. 47 vd.'na bağlı metin.

tazminatına hükmedilmesi söz konusu değildir[222]. Diğer bir deyişle, somut olayda yukarıda yer vermiş olduğumuz tazminata hak kazanabilme koşullarının tamamı somut olayda gerçekleşmiş olsa da, tek satıcının portföy tazminatı talep hakkı, hakkaniyete uygun olma koşulu gerçekleşmedikçe, doğmamış olacaktır[223].

Yargıtay içtihatlarında ve yasada portföy tazminatı ödenmesinin hakkaniyet gereği olduğu belirtilmişse de, hakkaniyet ile neyin kastedildiği açıklanmamış, Yargıtay kararlarında bu durumun tespiti bilirkişi incelemesine bırakılmıştır. Bu konuda Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin 21.3.2008 T. ve 2007/9285 E., 2008/2759 K. sayılı ilamı[224]na göre;

"Portföy tazminatının tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi, ***sözleşmenin haksız feshi ile davacı yönünden oluşan ekonomik kayıp ve diğer unsurlar gözetilerek hakkaniyete uygun olarak belirlenmesi özel ve teknik bilgiyi gerektirdiğinden, miktarı yönünden uzman bilirkişi kurulundan rapor alınması gerektiği dairemizin emsal uygulamalarında kabul edilmiştir.*** *Mahkemece alınan bilirkişi raporunda doktrindeki görüşlere paralel olarak portföy tazminatının davacı şirketin son beş yılın ortalama yıllık kazancı, son yılın kazancı ve son iki yılın ortalama kazancına göre belirlenebileceği belirtilmiş ise de, davacının talep edebileceği portföy tazminatı miktarı mahkemenin takdirine bırakılmıştır. Bu durumda mahkemece gerektirici nedenleri irdelenmek suretiyle bilirkişi raporunda belirtilen seçenekler gözetilerek hüküm kurulması, bilirkişi raporu yeterli görülmezse oluşturulacak yeni bir uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak, sonucuna göre bir karar verilmesi gerekirken yazılı şekilde hüküm kurulması doğru görülmemiştir.''*

[222] Aydar, s. 186; Demir Gökyayla, s. 277.
[223] Şenol, Bayilik, s.239; Aydar, s. 187.
[224] Yargıtay 19. HD 21.3.2008 T. ve 2007/9285 E., 2008/2759 K. Sayılı kararı için bkz. Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi) 1 Kasım 2014.

Netice itibariyle, hakkaniyetin kavramı gereği, somut olayın koşulları dikkate alınmak suretiyle tek satıcı lehine portföy tazminatına hükmedilmesi gerekmektedir. Hakim, somut olayı değerlendirirken ilk önce tarafların menfaatlerini ve uğradıkları kaybı değerlendirecektir[225]. Zira, bunlar göz ardı edilerek sadece hakkaniyet kriterine göre müşteri tazminatı talebinin kabulüne veya reddine karar verilmemelidir. İlk incelemenin ardından hakim, sözleşme ilişkisinin bütününe, sözleşmenin sona ermesi nedenlerine, tarafların kusurlarının olup olmadığına, sözleşme ilişkisinin süresi ve müşteri çevresindeki gelişmeler gibi nedenleri somut olayın özelliklerine göre yorumlayıp, portföy tazminatı ödenip ödenmeyeceğine karar verecektir[226]. Ayrıca hakkaniyet, takdir edilecek tazminat miktarını da etkileyip, miktarda bir indirime neden olabilecektir[227].

Hakkaniyet şartı portföy tazminatının bir denkleştirme istemi niteliğinde olmasının aynı zamanda sonucudur. Şöyle ki, portföy tazminatının "tazminat" olarak değerlendirilmesi durumunda, kusur ile zarar arasında illiyet bağının mevcudiyeti tazminata hükmedilebilmesi için yeterli olacak, "hakkaniyet" şartı söz konusu olmayacaktır. Hakkaniyet şartına kanun koyucu tarafından yer verilmesi, portföy tazminatının aslında "denkleştirme talebi" olduğunun göstergesidir.

Sonuç olarak, hakkaniyet denetimi, hem portföy tazminatına hükmedilip hükmedilmeyeceği hem de ne kadar portföy tazminatına hükmedileceği hususunda önem taşımaktadır. Gerçekten de somut portföy tazminatının belirlenmesinde hakime yol gösterecek kuralların yetersiz olması, bu kavramı soyut kılmaktadır. Kanun koyucu TTK md. 122-2 gereğince sadece hükmedilecek bedelin üst sınırını çizmiş, hesaplama yöntemi ile ilgili net bir belirleme yapmamıştır. Buna göre, her somut

---

[225] Şener Akyol, **Dürüstlük Kuralı ve Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı,** 2.bs., İstanbul 2006, s.10.

[226] *"Niteliği gereği hakkaniyete uygunluk, somut olay bağlamında ve fakat acentelik sözleşmesi ile ilgili unsurlar temel alınarak değerlendirilir. Buna mükabil acentelik sözleşmesine yabancı unsurlar örneğin acentenin sözleşme süresinin sona ermesinden sonraki dönemdeki sağlığı, mali gücü sosyal durumu gibi unsurlar denkleştirme bedelinin belirlenmesinde hakkaniyet ölçütü üzerinde dikkate alınmaz"* A. Kaya, Şerh, s.244.

[227] Demir Gökyayla, s. 279.

olayda, her iş dalına göre başka hesap detayları dikkate alınacak, portföy tazminatı, her somut olaydaki hakkaniyet ölçüsüne göre değerlendirilecektir.

Bir "denetleme ölçütü" olarak değerlendirilen[228] hakkaniyet şartı ile ilgili bu açıklamalardan sonra özellikle Türk[229], İsviçre[230] ve Alman yargı kararlarındaki örnekler üzerinden hakkaniyet şartının değerlendirilmesi gerektiği düşüncesindeyiz. Şayet tek satıcının sözleşme süresi boyunca ciddi menfaatler elde etmiş olması söz konusu ve bu menfaatler portföy tazminatı ile amaçlananı karşılıyor ise tek satıcının talebi hakkaniyete uygun görülmeyebilecektir. Nitekim Alman[231] ve İsviçre Federal Mahkeme kararlarında, bu duruma örnek olarak, müvekkili tarafından acenteye sözleşme sonrası için yaşlılık sigortası gibi başlıca finansal destekler sağlanması

[228] Hakkaniyet şartı yoksa diğer şartlar mevcut olsa dahi tazminata hükmedilemez. A. Kaya, Şerh, s. 244.

[229] Yargıtay 19. HD'nin 04.05.2000 T. ve 1999/7724 Esas ve 2000/3470 Karar sayılı kararında Yargıtay Türkiye pazarına tanıtılan ve müşteri çevresi oluşturulan ürün ile ilgili olarak hakkaniyet gereğince müşteri tazminatına hükmedilmesine karar vermişti. Söz konusu karar şu şekildedir: *Davacı ilk sözleşmenin yapıldığı 5.3.1956 tarihinden sözleşmenin feshedildiği 31.7.1997 tarihine kadar davalı firmanın ürettiği Drager marka tıp ürünlerini Türkiye pazarına tanıtarak bu markanın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Bu şekilde müşteri çevresini tamamen veya önemli ölçüde genişleten tek satıcının sözleşmenin haklı bir neden haricinde sona erdirilmesi durumunda tek satıcıya münasip bir tazminat ödenmesi hakkaniyet gereğidir. Bu durumda mahkemece yapılacak iş, tek satıcı tarafından sağlanan müşteri çevresi gözönüne alınarak davacının talep edebileceği müşteri tazminatının miktarı yönünden konusunda uzman bilirkişi kurulundan rapor alınarak varılacak uygun sonuç dairesinde bir karar vermekten ibarettir."* Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 12 Ocak 2015.

[230] İsviçre Doktrininde bir görüş tarafından, portföy tazminatı hususunda hakkaniyet koşulunun da aranmaması gerektiği, zira müşteri sayısının önemli ölçüde artmış olmasının ve sözleşmenin sona ermesinden sonra müvekkilin bu müşteri çevresinden önemli ölçüde kazanç elde ediyor olmasının yeterli olduğu; emredici nitelikteki portföy tazminatı hükmünün, hakkaniyet koşulunun aranması şartı ile birlikte aşındığı, yukarıda izah etmiş olduğumuz objektif koşulların gerçekleşmesini müteakip zaten acentenin tazminata hak kazanacağı, bunun üzerine bir de hakkaniyet denetimi yapmanın manasız olacağı ileri sürülmüştür. GAUTSCHİ, Berner Komm, Art.418 u, Nr.4c, s. 337,(Özge Ayan, Makale, s. 106, dn.48'den naklen).

[231] Alman Ticaret Kanunu'nun 89b maddesinde geçen acentenin kayba uğraması koşulu 4.8.2009 tarihinde yapılan yasa değişikliği ile kaldırılarak acentenin ekonomik menfaat kaybı halinin hakkaniyet kapsamında değerlendirilmesi kabul edilmiştir. Bu değişikliğe gidilmesinin sebebi, Avrupa Adalet Divanı'nın 26.3.2009 tarihli ve Az. C-348/07 numaralı Tamoil kararında ortaya koyduğu ilkelere uyum sağlanması amacıdır. Adalet Divanı kararında, acentenin portföy tazminatı talep hakkının, acentenin ücret kaybı ile sınırlandırılamayacağını ifade etmektedir. Acentenin ücret kaybının, hakkaniyet değerlendirmesinde dikkate alınması gerekli unsurlardan biri olduğu, diğer unsurlar ile birlikte değerlendirilmesi gerektiği ve ücret kaybının tek başına belirleyici rol oynamaması gerektiği, kararda açık şekilde ortaya konmuştur. Buna göre, diğer unsurlar ile birlikte yapılan genel değerlendirmede, acentenin ücret kaybının üstünde bir rakam çıkması da mümkün olacaktır. Bu noktada portföy tazminatının azalmasına ve artmasına neden olabilecek farklı hakkaniyet kriterleri de hesaplamada devreye girmiş bulunmaktadır. İrfan Akın, Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler, **AÜHFD**, S. 62, Ankara, 2013, s. 638.

durumunda, bu finansal desteğin portföy tazminatını karşılayıp karşılamadığının değerlendirilmesine, portföy tazminatına eş veya onu aşar nitelikte ise ayrıca portföy tazminatına hükmedilmemesine, bu durumun hakkaniyete aykırılık teşkil edeceğine karar vermiştir[232]. Aynı şekilde Alman mahkeme kararlarında acentenin emeklilik primlerinin müvekkil tarafından ödenmesi durumunda bunun hakkaniyet ilkesi uyarınca bir indirim sebebi olacağı, hem emeklilik primi hem de tazminat talebinin hakkaniyet ile bağdaşmayacağı belirtilmiştir[233]. Kanaatimizce acente bakımından değerlendirilen bu durum tek satıcı bakımından da uygulanabilecektir.

İsviçre Federal Mahkemesi bir başka kararında, rekabet sözleşmesi ile portföy tazminatını birbirinden ayırmış ve sarf tarafların rekabet yasağı anlaşması yapmaları halinin portföy tazminatı talebini doğurmayacağını belirtmiştir[234].

Tek satıcılık sözleşmesi kapsamındaki ürünün markasının tanınırlığının ve çekim gücünün yüksekliğinin portföy tazminatına karar verilmesindeki rolü de hakkaniyet ilkesi kapsamında gündeme gelen bir diğer konudur. Markanın bilinirliği kanaatimizce portföy tazminatı talebinin reddine yol açmayacaktır. Ancak bir ürünün veya hizmetin satımında markanın kolaylaştırıcı etkisi de yadsınamayacaktır. Bu sebeplerle markanın tanınmışlığının portföy tazminatına etkisi hakkaniyet ilkesi ışığında yorumlanmalı ve tazminat bedelinin belirlenmesinde rol oynamalıdır[235].

[232] BGE 110 II 476, 47,(A. Kaya, Şerh, s. 245'ten naklen).
[233] BGH, NJW 2003, s. 1241, Karasu, s. 330.
[234] BGE 103 II 277, 282, A . Kaya, Şerh, s. 245.
[235] A. Kaya, Şerh, s. 246.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:

PORTFÖY TAZMİNATI MİKTARININ BELİRLENMESİ TAZMİNAT TALEBİNDEN VAZGEÇİLMESİ VE TALEBİN TABİ OLDUĞU SÜRE

I. TAZMİNAT MİKTARININ BELİRLENMESİ

A. Genel Olarak

Tek satıcılık sözleşmelerine de uygulanacağı yasal düzenleme ile kabul edilen, portföy tazminatının miktarının belirlenmesine ilişkin, 6102 sayılı TTK'nın 122. maddesinin 2. fıkrasında;

*"**Tazminat**, 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."*

denilmek suretiyle tazminatın miktarının belirlenmesine ilişkin bir ölçü konulmuştur. Bu düzenleme ile, TTK döneminden önceki doktrin görüşleri ve Yargıtay kararları ile de bir bütünlük oluşturulmuştur. Zira, TTK'dan önce doktrinde[236] ve Yargıtay kararlarında[237], portföy tazminatının tavan miktarının, tek satıcının son beş yıllık kazancının yıllık ortalaması olduğu kabul edilmekte idi. Ancak, belirtmiş olduğumuz üzere, bu miktar tavan miktarı olup, somut olayda tek satıcının ne miktarda portföy tazminatına hükmedileceği, somut olayın tüm koşullarının değerlendirilmesi sureti ile hakkaniyet esasına göre hakim tarafından belirlenmesi yoluna gidilmekte idi.

[236] Erdem, İsviçre, s.216; Ercüment Erdem, Makale, s.111.
[237] Yargıtay 19.HD.15.02.2007 T. ve 2006/9212 E., 2007/1314 K. sayılı kararı, Kazancı İçtihat Bankası,(Çevrimiçi) 21 Ekim 2014.

Hakimin takdir yetkisini kullanarak portföy tazminatının miktarını tespit etmesi, yasal düzenlemenin bulunmaması uygulamada hakkaniyete aykırılığa yol açabilmekte ve dolayısı ile her somut olaya göre farklılık arz etmekte idi. Bu duruma çözüm önerisi olarak eski yasa döneminde *Teoman*, *"Kanımca denkleştirme tazminatının somut her olayın özelliğinin de göz önüne alınması sureti ile yargıç tarafından saptanması, gerek "uygun'' tazminat tutarını belirleyecek bilirkişilere getireceği yük ve sorumluluk gerek bizatihî "hakkaniyet'' kavramının saptanmasındaki güçlükler nedeni ile benimsenmemeli, bunun yerine her olayda tek düze biçimde uygulanma kabiliyeti bulunan "son beş yıllık kârın ortalaması'' tercih edilmelidir* [238]*''* önerisini ileri sürmüştür. TTK md. 122/2 ile birlikte bu belirsizliğe bir çözüm getirilmeye çalışılmış ve Teoman'ın da ileri sürmüş olduğu gibi "son beş yıllık kazancının'' ortalamasının üst sınır olarak belirlenmesi ve buna göre hakkaniyete uygun bir tazminat hesabı yapılması kabul edilmiştir.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile, önceki dönemindeki doktrin görüşlerine ve Yargıtay uygulamasına paralel bir düzenleme getirilerek kanundaki boşluk giderilmiş olmakla birlikte, söz konusu düzenlemede tazminat miktarının **yalnızca tavan miktarının ne kadar olabileceği belirtilmiş olup**, tavan rakamına ulaşana kadar tazminatın ne şekilde hesaplanacağı konusunda madde metninde açık bir ifadeye yer verilmemiştir. Nitekim, madde gerekçesinde her ne kadar;

*"İkinci fıkra **talebin hesaplama şeklini** göstermektedir. Hükümdeki formülün emredici olup olmadığı öğreti ve içtihatlarca açıklığa kavuşturulacak bir konudur...''*

ifadelerine yer verilmekte ise de, madde metnine bakıldığında yalnızca tazminatın üst sınırına yer verildiği görülmektedir. Zira madde metninde "*Tazminat, acentenin son beş yıllık faaliyeti sonucu aldığı yıllık komisyon veya diğer ödemelerin **ortalamasını***

[238] Teoman, s. 82.

aşamaz" ifadesinde yer verilmiştir. Bunun dışında madde metninde ve gerekçesinde tazminatın hesabında tek satıcının yıllık ortalama cirosunun mu, brüt kârının mı yoksa net kârının mı esas alınacağı hususunda netlik bulunmadığından, ortalama kazancın da hangi türünün hesaplamada esas alınacağının belirlenmesi gerekmektedir. Ancak, bu değerlendirmeyi yapmadan önce, tazminat miktarının hesabında izlenmesi gereken yolun çerçevesini çizmek daha doğru olacaktır. Buna göre, TTK md.122/2'nin yorumu neticesinde tazminat miktarında izlenmesi gereken yol aşağıdaki şekilde olmalıdır[239]:

Öncelikle, (i) sağlayıcının menfaatinin ve buna karşılık olarak tek satıcının kaybının hesaplanması (yani yeni müşterilerin hesaplanması), sonrasında (ii) tarafların karşılıklı kazanç ve kaybı neticesinde hakim tarafından hakkaniyet değerlendirmesi yapılarak tazminat miktarının tespiti, ve bu tespitin ardından, (iii) tespit edilen bu miktarın TTK md.122/2'de belirtilen tavan miktarını, yani tek satıcının sözleşme ilişkisinin son 5 yılı içerisinde elde etmiş olduğu kazancın 1 yıllık ortalamasını ya da sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam ettiyse, devam eden süre kadar elde ettiği kazancın 1 yıllık ortalamasını aşıp aşmadığının belirlenerek tavan sınırı denetiminin yapılması suretiyle tazminatın belirlenmesi gerekmektedir. Bizim de katılmakta olduğumuz bu hesap yöntemini ayrı başlıklar altında incelemek gerekirse;

1. Sağlayıcının Menfaatinin ve Tek Satıcının Kaybının Hesaplanması

Tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi için kümülatif olarak gerçekleşmesi gereken koşullardan sözleşmenin sona ermesinden sonra tek satıcının kazandırmış olduğu müşteri çevresinden sağlayıcının kazanç elde etmesi gerektiğine

[239] Aybar, s.188.

ve konuya ilişkin ayrıntılara yukarıda[240] yer vermiştik. Şimdi ise, bu koşulun tazminat hesabına yapacağı etkiyi değerlendirmek gerekirse;

Tazminatın hesaplanmasında dikkate alınacak unsurlardan biri olan, sağlayıcının tek satıcıya kazandırdığı yeni müşterilerden elde etmiş olduğu kazancın hesaplanması gerekmektedir[241]. Bu noktada özellikle "sürekli müşteri'' kavramına ilişkin yapmış olduğumuz açıklamalara burada atıf yapmakla yetinmekle birlikte[242], bu konuda önemle belirtmek gerekir ki, sürekli olmayan müşteriler tazminat hesabında dikkate alınmayacaktır[243]. Bunun nedeni de, sağlayıcının sürekli müşteriler olmamaları nedeni ile gelecekte bu müşterilerden menfaat sağlayamayacak olmasıdır. Bu durumda yalnızca sürekli müşterilere yapılan satışlardan elde edilen kazanç tazminat hesabında dikkate alınacaktır[244]. Ancak, şunu da belirtmek gerekir ki, sürekli müşterilerden elde edilen kazanç, tazminat hesabına katılacaksa da, tek satıcının artık kendileri ile işlem yapmayacak olması nedeni ile tek satıcının kazandırmış olduğu sürekli müşterilerden bir kısmının kaybı söz konusu olabilecektir, bu bağlamda tek satıcının kaybı hesaplanırken, tek satıcının sağlayıcıya bıraktığı müşteri çevresinin uzun yıllar sabit kalacağının düşünülmesi, sağlayıcıyı zarara uğratacağından ve bu durum hakkaniyet ilkesi ile bağdaşmayacağından, müşteri çevresinin azalması ihtimaline de dikkat edilmelidir[245]. Bu müşteri kaybının hesabı da, tek satıcının faaliyetini sürdürdüğü dönemdeki sağlayıcının yıllık cirosu ile sözleşmenin sona ermesinden sonraki dönemdeki sağlayıcının yıllık cirosundaki artışın karşılaştırılması suretiyle yapılabilecektir[246].

Tüm bu hesaplamalar yapılırken, tek satıcının sözleşmenin devamı halinde yeni müşteriler kazanacağı olasılığından değil, sözleşmenin bitimi ile hazır bir vaziyette

[240] Yukarıda, Çalışmamızın 207 vd no.lu dipnotuna bağlı metin.
[241] Aybar, s.188.
[242] Yukarıda, Çalışmamızın 198 no.lu dipnotuna bağlı metin.
[243] Demir Gökyayla, s. 272.
[244] Ayan, Denkleştirme Talebi**,** s. 196.
[245] Gökyayla, s. 269.
[246] Gökyayla, s. 270; Karasu, s. 294.

bırakmış olduğu müşteri çevresi ile yapılacak işlemlerin yapılamamış olmasından doğan kazanç kaybı dikkate alınmalıdır[247].

Bu bağlamda öncelikle bedelin tespiti açısından sağlayıcının elde ettiği menfaat ve tek satıcının ücret kaybının ne kadar olduğu hesaplanmalıdır. Bu şekilde portföy tazminatının ham karşılığı elde edilecektir[248]. Dolayısıyla sağlayıcının, tek satıcının bulduğu yeni müşteriler sayesinde ne ölçüde menfaat sağladığına ilişkin tahmin yürütülmeli, yeni müşteriler ile sağlayıcı ile ilişkilerinin ne kadar süre ve hangi kapsamda devam edeceği hesaplanmalıdır[249]. Burada somut olayın özellikleri, faaliyet gösterilen ticaret alanı ve bu alandaki sağlayıcıların davranışları gibi tüm hususlar göz önünde tutularak geleceğe dair bir tahmin, diğer bir ifadeyle bir projeksiyon değerlendirmesi yapılmakta ve sağlayıcının elde edeceği menfaat tespit edilmektedir[250].

Bu hesaplamaya karşılık, tek satıcının müşteri çevresini kaybetmiş olması nedeni ile uğrayacağı kazanç kaybının hesaplanması gerekmektedir. Kar kaybının belirlenmesinde, kural olarak sözleşmenin sona ermesinden önceki son bir yıl içindeki tek satıcının elde ettiği kazanç esas alınacaktır[251]. Taraflar arasındaki sözleşme neticesinde tek satıcının kazandırmış olduğu müşteri çevresinden, sözleşme süresince hem sağlayıcı hem de tek satıcı müştereken yararlanmakta iken, sözleşmenin sona ermesi ile birlikte artık tek satıcı bu kazancı elde edemeyecek ve bu müşteri çevresinden sağlayıcı tek başına menfaat elde eder hale gelecektir[252]. Burada tek satıcının zararı, acentede olduğu gibi komisyon kaybı olmayıp, kaybettiği müşteri çevresi nedeni ile, sağlayıcıdan aldığı ürünleri oluşturmuş olduğu bu müşteri

[247] Demir Gökyayla, s. 272.
[248] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 195; İ.Kaya, s. 383.
[249] İ.Kaya, s. 383.
[250] İ.Kaya, s. 383.
[251] İ.Kaya, s. 384.
[252] Demir Gökyayla, s.239-240.

çevresine yapacağı satışlardan elde edeceği kazancın kaybıdır[253]. Ancak burada hemen belirtmek gerekir ki, tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi nedeni ile tek satıcı, sözleşme devam ederken sürüm arttırma faaliyeti içerisinde müşterileri için kendi hesabından yapmış olduğu masrafları artık yapmayacağı için burada tazminat miktarının belirlenmesinde bir indirime gidilip gidilemeyeceği meselesi tartışılabilir. Nitekim bu husus Alman Mahkemeleri önüne de gelmiş ve mahkeme, tek satıcının sözleşmenin sona ermesi nedeniyle artık yapmayacak olduğu bu giderlerden tek satıcı önemli ölçüde tasarruf edecek ise, yani %75 oranında bir tasarrufun bulunması halinde, hükmedilecek tazminatta üçte bir oranında bir indirime gidilebileceğine karar vermiştir[254]. Bu karar hem tek satıcının masraf kaleminin değerlendirilmesi yönünden hem de hakkaniyet denetimi yönünden önem arz etmektedir. bu sebeple bu karara aşağıda[255], hakkaniyet denetimi anlatılırken, yeniden yer verilecektir. Bunun dışında, tek satıcı, sözleşme süresince sürüm arttırma faaliyeti çerçevesinde yapmış olduğu masrafları, acenteden farklı olarak kendi ad ve hesabına yapmış olduğu için, bu masrafları sağlayıcıdan talep edememesi veya bu masrafların tazminat hesabına dahil edilmemesi gerektiği düşüncesindeyiz.

---

[253] Tek satıcının uğradığı kazanç kaybının hesabında, İstanbul 9. Asliye Ticaret Mahkemesi'nin 12.02.2012 tarih ve 2008/512 E., 2012/78 K. sayılı kararında *" Yıllara göre A marka ürünlerine ilişkin satışlar, satılan günlerin maliyeti ve kârlılığının bulunduğunun anlaşıldığını, ticari ilişkinin 2002 yılının Mayıs ayı dönemi başından itibaren başladığı, davalı yanın 2002, 2003, 2004, 2005 ve 2006 yıllarında pazar payını yükselttiğini ve 2007 yılı sonunda yapılan ticarette davacı yanın satış tutarının 88.900.380,59 TL olarak gerçekleştiğinin anlaşıldığını, taraflar arasındaki mal akışının 2002 yılı başlarında başladığını ve satışların davacı yanın yoğun reklam ve pazarlama faaliyetleri sonucu 2007 yılında davacının cirosunun büyük bir kısmını (yaklaşık %63'ünü) oluşturduğunu, bu durumda davacının faaliyetlerinin büyük kısmını davalı yanın ürünlerine kanalize ettiği kanaatine varıldığını, dosyadaki e-maillere göre, tarafların birbiri ile yapmış oldukları ticaretten memnun olduklarını, ileriye dönük yatırımlar yapmayı planladıklarının anlaşıldığını, ancak bu durumun davalı yanın sözleşmeyi feshi ve yeni şirket kurarak Türkiye pazarına girmesi ile gerçekleşmediğinin görüldüğünü, buna göre davacı yanın ileriye dönük mahrum kaldığı kazanç ve diğer zararlarını da hesaplamanın icap ettiğini, tüm bunlar yanında davacının, sattığı A marka ürünlere ilişkin 10 yıllık yedek parça stoğu vb. ayırma yükümlülüğü bulunması nedeniyle davacının, sözleşmenin fesih edildiği 2008 Mart ayından itibaren 10 yıllık garanti sorumluluğunun devam etmekte olduğunun düşünüldüğünü, davacının 2008 Mart ayından itibaren davalı tarafından anlaşmasının feshedilmiş olduğunu, davacının A marka ürünlerin alımını ilgili dönem itibariyle gerçekleştiremediğini, 2008 yılı sonu itibariyle deposunda kalmış ürünleri 2009'un ilk altı aylık dönemi içinde satarak tükettiğini, A marka ürünlerine ilişkin pazar payını kaybettiğini ve ayrıca diğer faaliyetlerine ilişkin pazar payını da A marka ürünlerine yoğunlaşma sebebinden dolayı yitirdiğini ve birçok sektörel fırsat ve ürün satışını kaçırdığının düşünüldüğünü, hukuki değerlendirmeye nazaran 5 ay 13 günlük süre için hesaplama sonucunda kazanç kaybı tutarının 33.231.870,67.TL olduğunu" belirtmiştir, (Yayınlanmamış karar).*

[254] Olg Celle, NJW 1968, s.1141 (Karasu, s. 301-302).

[255] Çalışmamızın 263 numaralı dn.na bağlı metin

Sağlayıcının elde ettiği kazancın ve tek satıcının uğramış olduğu kazanç kaybının tespitinin ardından, tazminat hesabında hangisinin esas alınması gerektiği sorusu gündeme gelecektir. Uygulamada tek satıcının kazanç kaybı esas alınmakta, tek satıcının bu kazanç kaybından daha yüksek bir bedele hükmedilmesi söz konusu olmamaktadır[256]. Kanaatimizce bu iki rakam arasından yüksek olan hangisi ise o rakam, aşağıda yer verecek olduğumuz hakkaniyet değerlendirmesine tabi tutulmalıdır. Zira, tek satıcının kazanç kaybının, sağlayıcının, tek satıcının kendisine kazandırdığı müşteri çevresi nedeniyle elde ettiği kazançtan daha yüksek bir miktara ulaşması, tek satıcı nezdinde bir zarar meydana getirmiş olduğundan, bu zararın telafisi yoluna gidilmelidir. Ancak belirtmek isteriz ki, burada bir tazminat değil bir telafi mekanizması söz konusudur. Dolayısıyla, buradaki tazminat ifadesinden gerçek anlamda bir tazminatın değil, bir denkleştirme mekanizmasının anlaşılması gerekmektedir. Tersi durumda ise, diğer ifade ile, sağlayıcının, bu müşteri çevresi nedeni ile elde ettiği kazancının tek satıcının zararından yüksek olması durumunda da sağlayıcının elde etmiş olduğu bu kazanç miktarı hesaplamada dikkate alınmalıdır. Zira, burada da ileriye yönelik projeksiyon[257] değerlendirmesi yapılarak, tek satıcının aslında elde edeceği o kazançtan mahrum kalma durumu söz konusu olacağından, sağlayıcının elde ettiği bu kazancın hesaplamada dikkate alınması kanaatimizce hakkaniyete uygun olacaktır.

2. Hakimin Hakkaniyet Değerlendirmesi Yapması

Yukarıda yapmış olduğumuz açıklamalar doğrultusunda, tek satıcının kazanç kaybının belirlenmesinin ardından, portföy tazminatının tek satıcıya ödenip ödenmeyeceği ve ödenecekse de ne miktarda ödeneceği hususunda hakim tarafından somut olayın koşullarına göre bir hakkaniyet değerlendirmesi yapılacaktır[258].

[256] Aybar, 86 numaralı Dn.
[257] Aybar, s. 188.
[258] Aybar,s .189.

Hakkaniyet denetimi hem portföy tazminatının ödenip ödenmemesinde hem de ne oranda ödeme yapılacağında yapılacaktır.

Sözleşmenin, sağlayıcı tarafından haklı neden ile ya da tek satıcının kusuru nedeni ile sona erdirilmiş olmasının şüpheli olması durumunda tazminatın miktarının hesabı da etkilenecektir. Zira, sağlayıcının hiçbir haklı sebebinin bulunmadığı fesih hali ile sözleşmenin sağlayıcı tarafından feshinde haklı sebebi olduğuna inanılan ancak haklı sebebin varlığı tartışmalı olan sözleşmenin feshi hali arasında bir ayrım yapılması ve tazminat miktarının duruma göre hakkaniyete uygun olarak belirlenmesi gerekmektedir. Burada "*hakkaniyet kriteri*" temel alınmakta, hükmedilecek tazminatla somut olay adaleti sağlanmak istenmektedir[259]. Haksızlığı şüphesiz olan bir fesih ile haklı olup olmadığı tartışmalı durumundaki bir feshin hiçbir şekilde aynı tazminat talep edilebilmesi sonucunu doğurmaması gerekir. Bu nedenle, haklı olup olmadığı tartışmalı olan fesih durumunda yasadaki tavan sınır olan son beş yılın kazanç ortalaması yerine bunun daha altında olan bir meblağa hükmedilmesi gerektiği düşüncesindeyiz.

Hakkaniyet denetimi gerçekleştirilirken her somut olay ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Örneğin tek satıcının yaşı, kaç yıl sağlayıcı ile tek satıcılık sözleşmesi kapsamında ilişkisinin bulunduğu, sağlayıcı bakımından haklı sebeple fesih teşkil etmese dahi sağlayıcının uygun görmeyeceği davranışının tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesine etkisi tazminatın değerlendirilmesinde rol oynayacaktır[260].

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesinden sonra, sözleşme ilişkisi çerçevesinde tek satıcının sağlayıcıya devretmiş olduğu müşteri çevresine ait bilgileri tek satıcının her zaman elde edebileceği kabul edilmeli, müşteri çevresini saklı

[259] Demir Gökyayla, s. 277.
[260] Aybar, s. 190; Karasu, s. 301.

tutacağı bilinen tek satıcının daha önceden elde ettiği müşteri bilgileri ile aynı sektörde iş yapması halinde tazminatta önemli bir indirime gidilmesi gerektiği hakkaniyet gereğidir[261].

Tek satıcılık sözleşmesinin sona ermesi sebebi ile tek satıcının kurtulacağı masraflar kural olarak tazminatta indirime sebep olmayacaktır. Bu durumun istisnasını tek satıcının elde ettiği kazanca oranla ciddi bir masraftan kurtulacak olması hali oluşturur. İsviçre Federal Mahkemesi bir başka kararında işletme masraflarının yüksek olması nedeniyle yüksek miktarlarda ücretlendirilen acentenin sözleşme sonrası bu masraflardan kurtuluyor olmasını hakkaniyet ilkesi kapsamında denkleştirmenin takdirinde dikkate almıştır[262].

Sağlayıcının, tek satıcılık sözleşmesinde talep ettiği değişikliği doğruluk ve güven kurallarına aykırı olarak reddeden tek satıcının bu davranışı da hakkaniyet gereği indirime yol açabilecektir[263].

Tanınmış markanın hakkaniyet gereği portföy tazminatında indirime sebep olması da söz konusu olabilir. Örneğin, tek satıcının portföy tazminatına hak kazanabilmesi noktasında hakkaniyet değerlendirmesi yapılırken, satışa konu ürünlerin markasının çekim gücünün müşteri çevresinin oluşmasına etkisinin tek satıcıya tazminat ödenip ödenmeyeceği ve ödenecekse de tazminat miktarında bir indirime neden olup olmayacağı hususuna burada yer verilmelidir. Somut olayın koşullarına göre bir değerlendirme yapılması yoluna gidilecek olup, eğer müşteriler, tek satıcının çabası bir yana, satışa konu ürünün markasını tercih ettikleri için ürünleri satın alma yoluna gitmişler ise, bu noktada tek satıcının çabasının çok etkili olmadığı ve bu nedenle tazminattan hakkaniyete uygun miktarda bir indirimin

[261] Aybar, s. 191.
[262] BGH Zivilsenet 17.02.2003, VIII ZR 130/01, s. 1 (A. Kaya, Şerh, s. 245'den naklen)
[263] Karasu, s. 302.

yapılması gerektiği sonucuna varılabilecektir[264]. Diğer bir ifade ile, hakkaniyet açısından da değerlendirilecek olursa, sağlayıcının markasının çekim gücünün satışa olan etkisi nedeniyle tek satıcının portföy tazminatına hiç hak kazanamayacağını söylemek mümkün olmayacaktır[265].

Sağlayıcının sözleşmenin sona ermesi sebebi ile elde ettiği menfaat kısmında da geçen Alman Federal Mahkemesince verilmiş kararda da mahkeme, bayinin sözleşme sona ermesinden sonra rakip malların dağıtımını üstlenmesi sonucunda hakkaniyet denetimi gerçekleştirmiş ve bu sebeple tazminatta %30'luk bir indirime gitmiştir[266].

Portföy tazminatının artırılmasına sebebiyet verebilecek durumlara örnek olarak ise, tek satıcının aşırı emek ve çaba sarf etmesi, zaman ayırması, çok yüksek miktarlarda yatırım yapması, kısa sözleşme süresi[267], sözleşme tarafları arasındaki risk paylaşımı verilebilir.

Diğer taraftan sözleşme süresinin uzunluğu bir taraftan güvence açısından tek satıcının aleyhine, diğer taraftan acentenin sözleşmeye sadık kaldığı gerçeğinden yola çıkılarak tek satıcının lehine değerlendirilebilir[268]. Sözleşmenin süresi bakımından hakkaniyet denetimi somut olayın koşullarına göre değerlendirilecektir.

[264]Özge Ayan, Denkleştirme Talep, s. 115, Demir Gökyayla, s. 280.
[265] A. Kaya, Şerh, s.263; Nilay Şenol, Bayilik, s. 266.
[266] BGH BB 1996, s. 2265-2268, Demir Gökyayla, s. 279'dan naklen.
[267]BGH NJW 1997, sh. 655, (Halil Akkanat/ Mesut S. Çekin, Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir mi?, (Yayınlanmak Üzere), 43 no.lu dipnota bağlı metin).
[268] BGHZ 55, sh. 45, (Halil Akkanat/ Mesut S. Çekin, 44 no.lu dipnota bağlı metin).

3. Tavan sınırı denetiminin yapılması

TTK md.122/2'de belirtilmiş olduğu üzere, yukarıdaki şekilde yapılan hesaplama neticesinde elde edilen tazminat miktarının tek satıcının son beş yıllık kazancının bir yıllık ortalamasını aşmaması gerekmektedir. Yukarıda da ifade etmiş olduğumuz üzere, kanunda tazminat miktarının üst sınırı belirlenmiştir. Ancak, bu düzenleme emredici değildir. Zira, taraflar arasında ahde vefa ve sözleşme özgürlüğü prensibi uyarınca portföy tazminatının hesabına ilişkin özel bir hesaplama yöntemi kararlaştırmaları mümkündür. Nitekim TTK md.122/2'nin gerekçesinde;

*"Ancak, **kanunî formülün acente yönünden asgarîyi ifade ettiği**, acentenin aleyhine olan başka bir hesap tarzının kabulünün hükmün amacıyla bağdaşmayabileceği, buna karşılık **acente için daha yüksek bir talebe olanak veren başka bir formülü tarafların kararlaştırabileceklerini** hükmün kapsamında kabul etmek ratio legis gereği sayılabilir."*

Ancak, kanunda belirtilen tavan sınırından bağımsız, taraflar arasında kararlaştırılan bu yöntem, taraflar arasındaki menfaat dengesini ahlaka aykırılık teşkil edecek ve sözleşme özgürlüğünün kötüye kullanılmasına yol açacak derecede bozmadığı sürece geçerli olabilecektir[269]. Zira, yukarıda metnine yer vermiş olduğumuz madde gerekçesinden, acentenin (tek satıcının) aleyhine olan başka bir hesap türünün kanunun amacı ile bağdaşmayacağı, dolayısıyla kanun metninden sapan ve acentenin (tek satıcının) menfaatine aykırılık oluşturan bir hesap yönteminin kararlaştırılsa da geçerli olmayacağı düşüncesine varmaktayız.

Tek satıcının son beş yıldaki kazancının tavan sınırı olarak dikkate alınması ve bu kazancın hesaplanmasına ilişkin meseleye dönecek olursak; tek satıcının hak

[269]Ayan, Denkleştirme Talep, s. 193.

kazanacağı portföy tazminatı miktarının, son beş yıl içerisinde tek satıcının tüm maliyet ve gider kalemleri düşüldükten sonra ***kalan brüt kârı esas alınarak tespit edilmektedir.*** İsviçre Federal Mahkemesi'nin 22 Mayıs 2008 tarihli kararında da yıllık kazanç miktarı kavramının, elde edilen gelirden tüm masrafların çıkarılmasıyla bulunacak meblağ anlamına geldiği belirtilmiştir[270]. Bu durumda, son beş yıllık kazancın yıllık ortalamasının tamamı hesaba dahil edilmeyecektir. Zira beş yıllık kazanç ortalaması, portföy tazminatının yalnızca üst sınırını temsil etmektedir.

Nitekim bu husus Yargıtay kararlarında da yer almıştır. Yargıtay 19.Hukuk Dairesi'nin 15.02.2007 tarih ve 2006/9212 E., 2007/1314 K. Sayılı kararına göre;

"Tek satıcılık sözleşmesinde hükmedilecek müşteri tazminatında karşılaştırmalı hukuk da dikkate alınmak suretiyle, ***son beş yıllık faaliyet sonucu elde edilen kazancın yıllık ortalaması tavan olmak üzere*** *bir tazminata hükmedilebilecektir…Hesaplama yapılırken tek satıcının* ***yıllık brüt kârı*** *dikkate alınmalıdır..cirolara göre son beş yılın ortalama cirosunun 80 bin TL kabulü ile,* ***vergi öncesi brüt kârın, bu meblağın %30'u kabul edilmek suretiyle*** *müşteri tazminatı alacağının 24 bin TL miktarında kabul edilebileceği sonuç ve kanaatine varılmıştır.''*

Şu halde, son beş yıllık kazancın yıllık ortalamasının tamamının değil, yıllık ortalaması tavan olarak dikkate alınacak ve bu hesaplama yapılırken de tek satıcının yıllık brüt kârı dikkate alınarak son beş yıllık kazanç tespit edilecektir. Bu kazanç, taraflarca aksi kararlaştırılmamışsa, somut olay bakımından portföy tazminatının tavan sınırını oluşturacaktır.

[270] ATF 134 III , Altınok Ormancı, Makale, 457.

TTK md. 122'de her ne kadar "aldığı" yıllık komisyondan bahsedilse de, yaptığı faaliyetler sonucunda hak kazandığı ancak henüz muaccel olmayan alacakların da tavan miktarın hesaplanmasında dikkate alınması gerekmektedir[271]. Bu bağlamda tek satıcılık sözleşmelerinde de tek satıcının hak kazandığı ancak henüz muaccel olmayan alacaklar hesaplamaya katılacaktır.

II. TAZMİNATTAN VAZGEÇİLEMEMESİ

TTK md.122/4 hükmü ile portföy tazminatını talep hakkından önceden feragatin geçersiz olduğu açıkça ortaya konmuştur. Tek satıcı, kısa vadeli hesaplardan dolayı ya da sağlayıcının baskısından ve ekonomik gücünden dolayı gelecekte doğması muhtemel bir talebi kısıtlayan ya da tamamen ortadan kaldıran sözleşmelere meyil edebilir. Tarafların gelecekte doğacak haklarını kısıtlamamaları ya da ortadan kaldırmamaları için, sözleşme serbestisine bir istisna olarak denkleştirme bedeli talep hakkı emredici bir hüküm sevk edilmek suretiyle kanun koyucu tarafından tanınmıştır[272]. Ancak burada "önceden feragat" ile hangi zaman diliminin anlaşılması gerektiği hususunun netleştirilmesi gerekmektedir. Bu noktada belirtmek isteriz ki, tek satıcının portföy tazminatı hakkının doğumundan sonra ancak portföy tazminatı talep hakkından feragat edilebilmesi mümkündür. Zira sözleşme sona ermeden (ve tazminat koşulları gerçekleşmeden) tazminat hakkı doğmayacaktır. Bu hususta TTK md.122/4'ün gerekçesinde her ne kadar tazminat talebinden ancak sözleşmenin yapılmasından sonra feragat edilebileceği ifade edilmişse de, buradaki talep edebilme anını hakkın doğum anı olarak anlamak gerekir[273]. Nitekim madde metni ile gerekçedeki bu ifade eksikliği doktrinde eleştiriyle karşılanmıştır[274].

---

[271] Karasu, s. 304.

[272] Akkanat/Çekin, 23. dipnota bağlı metin; A. Kaya, Şerh, s. 248.

[273] TTK md.222/4 hükmünün gerekçesi şu şekildedir. *'Dördüncü fıkra talepten "önceden" vazgeçmeyi geçersiz sayar. Talepten acente sözleşmesinin yapılmasından sonra feragat edilmesi, hile düzeyinde olmamak veya kanunu dolanmak anlamı taşımamak şartıyla geçerlidir. Ancak bu halde de acentenin, tehdit, dayatma veya benzeri zorlamalarla bu hakkından vazgeçip geçmediği özenle araştırılmalıdır. Maddenin kaynağı olan ATK'nın 89b paragrafının dördüncü bendiyle ilgili öğretide vazgeçmenin tam*

Söz konusu madde hükmünün kaynağının Alman Ticaret Kanunu olması sebebiyle, portföy tazminatı talep hakkından feragat hususunun Alman Hukuku'ndaki yerinin irdelenmesi, Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükmünün doğru yorumlanması noktasında yararlı olacaktır. Bu bağlamda öncelikle belirtmek gerekir ki, HGB §89b/4[275], tek satıcılık sözleşmesi ile portföy tazminatı talep hakkından feragat edilmesini geçersiz kılmaktadır. Ancak, HGB 92c hükmüne bakıldığında, bu emredici düzenlemeye bir istisna getirildiği görülmektedir. Bu düzenlemeye göre, acentenin (tek satıcının) faaliyet alanı, Avrupa Ekonomik Bölgesi ya da Avrupa Birliği ülkeleri dışında kalıyorsa, bu durumda taraflar arasında yapılacak sözleşmede acentenin (tek satıcının) portföy tazminatından önceden feragat edebilmesi mümkün olmaktadır[276]. Ancak burada da, acentenin (tek satıcının) tabi olduğu hukukun portföy tazminatından vazgeçilemeyeceğine ilişkin emredici nitelikte hükümler içeriyor olması durumunda nasıl hareket edilmesi gerektiği sorusu gündeme gelecektir. Alman Hukuku'nda hakim görüş, HGB 92c hükmünün bu konuda açık olduğu ve yasa koyucu isteseydi bu konuya madde metninde yer vereceğini, kanunun lafzından hareketle bu durumda portföy tazminatından feragate ilişkin hükümlerin geçerli olacağını savunmaktadır[277]. Azınlıktaki görüş ise, kesin olarak feragate ilişkin hükümlerin geçerli olacağı yönünde bir düşüncenin doğru olmayacağını, acentenin (tek satıcının) faaliyet gösterdiği yer hukukunun, portföy tazminatından

---

anlamıyla serbest iradeyle yapılmış olması gereği üzerinde durulur. Acente sözleşmesinin yapılmasının, gizli bir anlaşma ile, bu talepten daha sonra vazgeçilmesi şartına bağlanması veya bu sonucu doğuracak bir düzenin kabulü, hükmün dolanılmasıdır. Hükümde denkleştirme istem hakkının sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu bir yıllık sürenin zamanaşımı süresi mi yoksa hak düşürücü süre mi olduğu sorunu hükümde açık bırakılmıştır. Bunun sebebi, hukuk geliştirme olanaklarının önünün kapatılmamasıdır. Öğreti ve yargı kararları menfaat dengesine uygun en iyi çözümü "hukuk" olarak ortaya koymalıdır. Alman öğretisinde bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğu görüşü hakimdir. Bunun sebebi olarak hükmün niteliği gösterilir. Hüküm adalet temeline dayalı olduğu için acentanın, böyle bir gereksinimi duymayıp istemini ileri sürmekte bir yılı aşan süreyle gecikmesi hükmün öngörülme amacına aykırı olarak kabul edilmektedir. Ayrıca zamanaşımını kesen ve durduran sebeplerin istemle bağdaşmadığı da ileri sürülür. Ancak, talep ileri sürülmüş ve kabul edilmiş ise hak düşürücü süre işlemez hale gelir. İstem itirazla karşılaşmış ise bir yıllık süre içinde yargı yoluna müracaat edilmesi gerekir.''

[274] Eleştiriler için bkz. Aydar, s. 193.

[275]HGB §89b/4:*''Denkleştirme talebi(sözleşme ile)önceden ortadan kaldırılamaz.''*

[276] Nebi Kaya, "Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir mi?", **Prof. Dr. Hüseyin Ülgen'e Armağan**, C. I, İstanbul 2007, s. 5.

[277]**Baumbach/Hopt**, BGB 92c,N.6; **Wauschkuhn/Messe,** RIW 2002,s.302;Ankele DB 1989, s.2211, 2213; Detzer/Ullrich,N.361;**V.Hoyningen-Huene,**Müncehener Kommentar, BGB 92c,N 16., (N.Kaya, s.6'den naklen)

vazgeçilmesine ilişkin emredici hükümler içerip içermediğine bakılması ve buna göre bir karar verilmesi gerektiğini ileri sürülmüştür[278]. Bundan ayrı olarak, Avrupa Birliği ülkeleri dışında, yani portföy tazminatından önceden feragatin geçerli olduğunu kabul eden bir ülkede dahi bu sözleşme yapılsa, burada sözleşmeye Alman Hukuku ya da diğer Avrupa Birliği ülkesi hukuklarından birinin uygulanacağı hükmü konularak portföy tazminatından önceden feragatin geçersiz olabilmesini sağlamak mümkündür.

TTK md 122/4 gereğince sözleşmenin taraflarının, portföy tazminatı talep hakkıyla alakalı herhangi bir sözleşme yapabilmeleri için, öncelikle sözleşmenin sona ermiş olması gerekmektedir. Bu bağlamda tartışılan husus sözleşmenin hukuken mi yoksa fiilen mi sona erdiğinin gerekmesi noktasındadır. Avrupa Birliğinin 18.12.1986 tarihli ve 86/653 sayılı Direktifinde mevcut olan "sözleşmenin sona ermesinden önce" ibaresinden hareket ederek, hukuken sözleşmenin sona ermesi gerektiği savunulabilecek ise de, Alman Federal Mahkemesi sözleşmenin fiili olarak sonlandırılmasını esas almaktadır[279].

Kısaca, portföy tazminatını talep hakkını nitelik olarak ortadan kaldıran veya sınırlayan anlaşmaların yanında, hakkı düzenleyen hükümlerden bazılarının tek satıcının aleyhine sonuç doğuracak olması da o anlaşmayı hükümsüz kılacaktır. Örneğin hakkın ileri sürülme zamanını kısaltan anlaşmalar yapılamayacaktır[280]. Bu bağlamda hakkaniyet denetimini tek satıcının aleyhine ortadan kaldıran, kısıtlayan ya da sadece belirli unsurlarla sınırlayan sözleşme hükümleri de geçersiz kabul edilmelidir.

[278]Bu görüşler içi bknz. N. Kaya, s. 9.
[279] BGH NJW 1990, sh. 2889, 2890, (Akkanat/ Çekin, dn. 26).
[280] Karasu, s. 309. Alman Hukukunda hükümsüzlüğe örnek olarak şu durumlar gösterilmektedir: portföy tazminatının emeklilik sigortasıyla ikame edildiği bir sözleşme, başka bir alacağın portföy tazminatına mahsup edilmesi, portföy tazminatının muacceliyetini erteleyen sözleşmeler, hakkın miras yoluyla devrini kısıtlayan sözleşmeler. Akkanat/ Çekin, dn. 29-33'e bağlı metin.

Sözleşmeye konulan hükümlerin portföy tazminatını dolaylı bir şekilde etkilediği durumlarda ise, söz konusu şartların sözleşmeye dâhil edilmesi durumundan tarafların elde etmeyi amaçladıklarının ne olduğuna bakılacaktır. Eğer bu şartların sözleşmeye konulması suretiyle, portföy tazminatı talebinin dolaylı yollardan ortadan kaldırılması ve böylece ödenme şeklini belirlenmesi değil, onun yerine ödenmesinin engellenmesi amaçlanıyor ise yine geçersizlik söz konusu olacaktır[281].

Buna karşılık, portföy tazminatı olarak ödenecek miktarın ödenmesinin kolaylaştırılması için, portföy tazminatına alternatif olarak emeklilik sigortası hakkının sunulması[282] ya da ödenecek miktarın azami alt sınırının belirlenmesi[283] Alman Federal Mahkemesi tarafından kanuna uygun olarak kabul edilmiştir. Bu durumlarda portföy tazminatından doğan hakkın kaldırılmaması, sadece alternatif getirilmesi söz konusu olduğundan, kanaatimizce de, bu hallerde anlaşmanın geçerli sayılması yerindedir[284].

Türk acentesinin tarafı olduğu bir acentelik sözleşmesinde, hukukumuzdaki bu emredici hükmü bertaraf etmek adına sözleşmeye bu tazminatın talep edilemeyeceği bir yabancı hukukun uygulanacağına ilişkin bir hükmün kararlaştırılması halinde,

---

[281] Ayan, Denkleştirme Talep, s. 218 vd.
[282] BGH NJW 2003, sh. 3350, 3351; Hoyningen-Huene, § 89b N. 208. (Akkanat/ Çekin, dn. 35).
[283] BGH NJW-RR 1991, sh. 156, 158, (Akkanat/ Çekin, dn. 36).
[284] Acente sözleşmeleri bakımından, acenteye verilen primin artırılarak portföy tazminatına sayılması durumu Alman Federal mahkemesinde değerlendirilmiştir. Tarafların prim olarak belirledikleri miktarın üstüne bir miktar daha ekleyerek portföy tazminatına mahsup etmelerini Alman Federal Mahkemesi geçersiz saymış, davacının portföy tazminatı talebini haklı bulmuş ve ihtilafa yol açan sözleşme hükmünün Alman Ticaret Kanununun 89b paragrafının 4. fıkrasının 1. cümlesine aykırı olduğuna hükmetmiştir. Kararda ön ödeme koşulunu geçersiz olarak prensipte kabul eden mahkeme akabinde acentenin talebinin kanuna karşı hile teşkil etmediğini de tartışmıştır.Yapılan ön ödemenin sözleşmenin sona ermesini takiben geri istenmemesi, kanuna karşı hilenin mevcudiyeti yönündeki kanaati güçlendiren bir etken olarak değerlendirilmiştir. Acentenin ilave ücret çıkartıldığında ortaya çıkan ücrete rıza gösterip göstermeyecek olması da bu noktada önemli sayılmıştır. Acentenin, ilave pirim çıkartıldığında ödenen ücrete rıza göstermeyeceği anlaşılıyorsa, gelecekte oluşacak olan portföy tazminatı talebinin, ön ödeme bahanesiyle sınırlandırıldığı ya da bütünüyle ortadan kaldırıldığı şüphesi ortaya çıkmaktadır. Mahkemece esasen dikkat edilen, acentenin söz konusu ücrete genel koşullar altında değil, somut olay çerçevesinde rıza göstermiş olup olmayacağıdır. Yani daima somut olayın şartları göz önünde bulundurulmak zorundadır. BGH NJW 1972, Akkanat/ Çekin, dn. 48.

acentenin portföy tazminatından vazgeçmiş olup olmayacağı sorusuna cevap olarak da doktrinde bir yazarımız, acentenin bu tazminat talebinden önceden vazgeçemeyeceğine ilişkin bu hükmün emredici nitelikte olduğunu ve sözleşmeye konulan böyle bir hükmün yabancı hukuk bakımından geçerli olsa dahi Türk Hukuku'nda[285] geçerli olamayacağını, yurt dışında bu konuda bir karar alınmış olması durumunda dahi söz konusu karar Türk Mahkemeleri önüne tanıma ve tenfiz için geldiğinde bu hükmün kabul göremeyeceğini ifade ederek, acentenin aleyhine böyle bir hüküm getirilse dahi geçersiz olacağı ileri sürmüştür[286]. Kanaatimizce acente sözleşmeleri bakımından getirilmiş bu görüş, TTK 122/5 uyarınca tek satıcılık sözleşmelerine de uygulanacaktır.

[285] Nitekim 6102 Satılı Türk Ticaret Kanunu döneminden önce Yargıtay tarafından verilen kararlarda dahi tazminat talebinden önceden vazgeçilemeyeceğine karar verilmiştir.Yargıtay 11. HD. 25.12.1996 T: , 1996/6699 E.,1996/9192 K. sayılı kararına göre; *''...Taraflar arasındaki acentalık sözleşmesinin 25. maddesinin son fıkrasında "sözleşmenin gerek acente ve gerek şirket tarafından feshi halinde acente portföy mülkiyeti ve diğer her ne nam altında olursa olsun bir tazminat talep edemez" hükmüne yer verildiği görülmektedir. Bu hüküm, BK'nın 99. maddesinde düzenlenmiş olan asıl sözleşmeye bir hüküm halinde konulmuş sorumsuzluk şartından ibarettir. O halde, bu hükmün geçerliliği anılan yasa maddesi kapsamında tartışılıp değerlendirilmesi gerekir....Dava konusu olayda da sözleşmeye kendi yararına sorumsuzluk şartı koyan sigorta şirketi 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu'nun (SMK) 539 s.k. K.H.K. ile değişik 2. maddesine göre, sigortacılık faaliyetine başlaması Bakanlığın iznine tabi tutulduğu gibi, aynı Yasanın 2. maddesinde de faaliyete geçebilmek için ayrıca ruhsata tabi tutulmuştur. Bu durumda kurulması ve faaliyete başlaması bankalar kadar hatta ayrıca ruhsata tabi olması bakımından ondan da sıkı bir şekilde idarenin oluruna tabi olan sigorta şirketleri de BK'nın 99/2. maddesinde sayılan imtiyazlı kuruluşlardan sayılması hukuken ana prensiplerinden olan evleviyet ilkesi gerekir. Sigorta acentaları ise SMK'nın 9. maddesinde düzenlenmiş olup, bunların bu faaliyete başlamaları idarenin herhangi bir izin veya ruhsatına tabi kılınmamıştır. İlgili yönetmeliklerde de bu konuda bir düzenleme mevcut değildir. Sigorta acentaları gerçek veya tüzel kişi olarak anılan yasada ön görülen koşullara sahip olması halinde sigorta şirketleri ile yapacakları acentalık sözleşmesinin kurulması ve tescil ile ilanıyla faaliyete geçebilirler. Ayrıca, sigorta acentaları TTK'nın 116 ve SMK'nın 9. maddeleri gereğince sözleşme yaptıkları sigorta şirketine karşı tabi bir sıfatı almadıkları halde, SMK'nın diğer bir kısım hükümlerinde sigorta şirketinin kısmı denetimine tabi tutulmuş, hatta anılan Yasanın 27. maddesinde prim tahsiline ilişkin mevzuata aykırılık halinde sigorta şirketince acentelik yetkilerinin tek taraflı olarak kaldırılabileceği de hükme bağlanmıştır.*

O halde, yukarıdaki gerek genel ilke açıklamaları, gerekse olaya özgü açıklamalar dikkate alındığında davalı sigorta şirketinin davacı acentesine karşı BK'nın 99/2. maddesinde öngörülen imtiyazlı bir kuruluş niteliğinde olduğunun ve sözleşmenin kuruluş aşamasında taraflar arasında acente aleyhine sosyo-ekonomik bir dengesizliğin mevcudiyetine dayalı bozma ilamında yer alan kabulde yasaya aykırı bir cihet görülmediğinden, davalı sigorta vekilinin isabetli bulunmayan tüm karar düzeltme itirazlarının reddine karar verilmesi gerekmiştir'' Kazancı İçtihat Bankası, (Çevrimiçi), 26 Mayıs 2014.

[286] A.Kaya, Şerh, s.250; İ. Kaya, s. 397.

III. PORTFÖY TAZMİNATI TALEBİNİN TABİ OLDUĞU SÜRE

Acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin kıyasen uygulanması halinde[287] zamanaşımı meselesi tartışmaya sebep olmaktadır. Zira tek satıcılık sözleşmesine, yapısına uygun düştüğü ölçüde, acentelik sözleşmesine ilişkin hükümlerin uygulanması karşısında, TBK'nın 147/b.5 hükmü uyarınca acentelik sözleşmesinden doğan haklara uygulanacak olan 5 yıllık zamanaşımı süresi ile TTK md.122/4-c.2'deki 1 yıllık talep süresinden[288] hangisinin portföy tazminatı alacağına uygulanacağı sorusu akla gelmektedir.

Portföy tazminatının talep edilebileceği süre bakımından Alman yargısı ve doktrinindeki hakim görüş, TTK md. 122/4'te belirtilen bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğunu ileri sürmektedir[289]. Zira, bu talep hakkı sözleşmenin sona ermesinden itibaren 1 yıl içinde ileri sürülmemesi durumunda, tekrar ileri sürülebilmesi söz konusu değildir[290].

Türk doktrininde bu 1 yıllık süre ile ilgili olarak hakim görüş de, bu sürenin hak düşürücü süre olarak değerlendirilmesi yönündedir[291]. Bu görüşe göre,

---

[287] Zamanaşımı hususunda kıyas yolu ile uygulamanın gerçekleşmesi halinde, tek satıcılık sözleşmesinden doğan bir alacak, acentelik sözleşmesine ilişkin bir hükmün kıyas yoluyla uygulanmasından doğuyorsa, acentelik sözleşmesinin tabi olduğu zamanaşımına ilişkin hüküm uygulanmalıdır. Diğer hallerde, örneğin satım hukukundan doğan taleplerde bu zamanaşımı süresinin uygulanması mümkün değildir yönündeki görüş için bknz. Demir Gökyayla, s. 34; Yazar aynı görüşünü eserinin 283. sayfasında yinelemiştir.

[288] Acentenin denkleştirme talebi sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmelidir. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Fatih Bilgili / Ertan Demirkapı, **Ticaret Hukuku Dersleri,** Dora Yayınevi, Bursa, 2012, s. 136.

[289] Baumbach/Hopt, Rn. 77; BGH, NJW 1968, s. 1419, (Karasu, s. 291'den naklen).

[290] Demir Gökyayla, s.283.

[291] Karasu, s. 291; Aynı şekilde doktrindeki bir görüş, bu bir yıllık sürenin hak düşürücü süre olduğunu, bu sürenin aynı ayıp ihbar süreleri gibi değerlendirilmesi gerektiğini, sözleşmenin sona ermesinden itibaren tek satıcının 1 yıl içerisinde bu tazminat talebini karşı tarafa ulaştırması, talebinin sonuçsuz kalması halinde de sözleşmenin sona ermesinden itibaren 5 yıl içerisinde bu talebine ilişkin dava açması gerektiğini ileri sürmüştür. Ayrıntılı bilgi için bkz. Rıza Ayhan/ Mehmet Özdamar / Hayrettin Çağlar, **Ticari İşletme Hukuku Genel Esaslar**, Yetkin Yayınları, Ankara, 2013, s. 395; İ. Kaya, s. 381; Doktirnde Ayan, düzenlemenin eksik olduğunu, bir yıllık sürenin, beş yıllık süre ile çeliştiğini ifade etmektedir. Eleştiriler için bkz. Ayan, Makale, s. 108.

zamanaşımı sürelerini düzenleyen TBK'nın 147. maddesinin 5. bendi zamanaşımı süresini düzenlese de, bu maddenin TTK md.122/4 fıkrasını ortadan kaldırmayacaktır. Ancak, dava zamanaşımı bakımından, 1 yıl içinde portföy tazminatı talebinde bulunduktan sonra 5 yıllık zamanaşımı süresi doluncaya kadar dava açılabilmesi bu görüşe göre mümkündür[292]. Bu görüşün temeli Alman Hukuku'ndaki düzenlemeye ve bu düzenlemeye yönelik ileri sürülen görüşlere dayanmaktadır[293]. Ancak, doktrinde hakim olan bu görüşe katılamadığımızı belirtmek isteriz. Zira, kanun koyucunun TBK md.147'yi bilmeden TTK md.122/4'ü getirmiş olabileceği düşünülemeyeceğinden ve bu sebeple de kanun koyucunun bu 1 yıllık süreyi özel bir hak düşürücü süre olarak getirmiş olması sebebiyle, sözleşmenin sona ermesinden itibaren 1 yıllık hak düşürücü süre içerisinde bu talepte bulunulmaması ve/veya dava açılmaması durumunda tek satıcının portföy tazminatı talep etme hakkı söz konusu olamayacaktır. Zira hak düşürücü süre, yalnızca dava açma hakkının değil, hakkın bizzat kendisinin düşmesidir. Bu nedenle de 5 yıllık dava zamanaşımının burada uygulanmaması gerektiği düşüncesindeyiz.

[292] İ. Kaya, s. 381.
[293] Alman Hukukuna göre, acentenin bu tazminat talebini sözleşmenin sona ermesinden itibaren 1 yıl içerisinde müvekkile bildirmesi, ardından davasını da 4 yıllık zamanaşımı süresi içerisinde açmış olması gerekmektedir. Ayan, Denkleştirme Talep, s.223.

SONUÇ

Yargıtay ve doktrinde, sağlayıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde, sürekli öyle bir sözleşme olarak betimlenen ve bu sözleşme ile sağlayıcının, mamullerin tamamını veya bir kısmını belirli bir coğrafi bölgede inhisari olarak satmak üzere sadece tek satıcıya göndermeyi, buna karşılık tek satıcının da sözleşme konusu malları kendi adına ve kendi hesabına satarak bu malların sürümünü arttırmak için faaliyette bulunmak yükümlülüğünü üstlendiği sözleşme olarak tanımlanan tek satıcılık sözleşmelerinde, sözleşme henüz yürürlükteyken tek satıcının faaliyetlerinden her iki taraf da menfaat sağlarken, sözleşmenin sona ermesi halinde tek satıcının çabası sonucu kazanılmış müşteri çevresi ile işlem yapmaya devam eden sağlayıcı ekonomik yarar sağlamaya devam ederken tek satıcı kural olarak ücret hakkı elde edemediği için dezavantajlı duruma düşmektedir. İşte portföy tazminatı bu dezavantajlı durumun giderilmesi için, tek satıcının zararının karşılanması amacı ile ortaya çıkmıştır.

Tek satıcılık sözleşmesinin *sui generis* bir sözleşme olması sebebi ile, bu sözleşme neticesinde ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların hangi hukuk kuralı çerçevesinde çözüleceğinin kanun koyucu tarafından düzenlenmediği aşikardır. Bu sebeple, somut olayın özelliklerine göre, tek satıcılık sözleşmesinden doğan uyuşmazlıklarda başta acentelik sözleşmesi olmak üzere, satış, hizmet, vekalet sözleşmelerine dair hükümlerin kıyasen uygulandığı görülmektedir.

Tek satıcılık sözleşmesine uygulanacak hukuk kurallarının belirlenmesinde kıyas yöntemi ile sonuca ulaşmanın bir istisnasını, TTK'nın 122. maddesinin son fıkrası ihtiva etmektedir. Acente sözleşmelerinde portföy tazminatını düzenleyen söz konusu maddeye göre, hakkaniyete aykırı düşmediği sürece, acente için düzenlenmiş portföy tazminatı hükümlerinin tek satıcı için de uygulanacağı aşikardır. Bu düzenlemenin sonucu, tek satıcılık sözleşmelerinde portföy tazminatına kıyasa gerek dahi kalmaksızın başvurabilmektir.

Çalışmamızın temelini ihtiva eden 122. maddeye göre, sözleşme ilişkisinin sona ermesinden sonra, sağlayıcının, tek satıcının bulduğu yeni müşteriler sayesinde, önemli bir menfaat elde etmesi, tek satıcının, sözleşme ilişkisinin sona ermesinin sonucu olarak, onun tarafından işletmeye kazandırılmış müşteri çevresiyle yapılmış veya kısa bir süre içinde yapılacak olan işler dolayısıyla sözleşme ilişkisi devam etmiş olsaydı elde edeceği ücret isteme hakkını kaybediyor olması, somut olayın özellik ve şartları değerlendirildiğinde, hakkaniyet gereğince tazminata hükmedilmesi şartlarına haiz olunması halinde portföy tazminatına hükmedilecektir. Bu şartların her birinin somut olayda mevcut olması gerekmektedir.

TTK md. 122 çerçevesinde değerlendirilen ikinci husus, hesaplanacak tazminat hususundadır. Kanun koyucu her ne kadar hesaplama yöntemini düzenlediğini, kanun gerekçesinde belirtmişse de, maddenin açık bir hesaplama sunmadığı görülmektedir. Kanunda belirlenen tazminatın üst sınırıdır. Buna göre, tazminatın, tek satıcının 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 alınacaktır. Burada, kanun koyucunun hakkaniyet çerçevesinde belirlenecek olan tazminatın sınırsız olmayacağını düzenlediği görülmektedir. Tek satıcının zararı ile sağlayıcının elde ettiği menfaatin hakkaniyet ile değerlendirilmesi neticesinde üst sınır aşılmadan bir tazminata hükmedilecektir.

TTKK md.122/4'te ise portföy tazminatından önceden vazgeçilemeyeceği düzenlenmektedir. Düzenlenmesi son derece açık olan acenteler için getirilmiş bu hükmün TTK md. 122/5 uyarınca tek satıcı bakımından da uygulanacağında şüphe yoktur.

TTK md.122 ile düzenlenen bir diğer husus, talep etme sözleşme ilişkisinin sona ermesinden itibaren bir yıl içinde ileri sürülmesi gerektiğidir. Düzenlemede bu

sürenin niteliği bakımından bir belirsizlik olsa da, kanaatimizce bu sürenin hak düşürücü süre olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

BİBLİYOGRAFYA

Akın, İrfan	Acentenin Denkleştirme Hakkı ve Alman Hukukundaki Yeni Gelişmeler, AÜHFD, S. 62, Ankara, 2013.
Akkanat, Halil/ Çekin, Mesut	Denkleştirme Bedeli (Portföy Tazminatı) Önceden Ödenebilir mi?, (Yayınlanmak Üzere), İstanbul.
Akuğur,Mehmet	Ticaret Kanunu Tasarısı, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2005.
Akyol, Şener	Dürüstlük Kuralı ve Hakkın Kötüye Kullanılması Yasağı, 2.bs., İstanbul 2006.
Altınok Ormancı, Pınar	Sürekli Borç İlişkilerinin Haklı Sebeple Feshi, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2011, (Fesih).
Altınok Ormancı, Pınar	"Tek Satıcılık Sözleşmesinde Müşteri Tazminatı, İsviçre Federal Mahkemesinin 22 Mayıs 2008 Tarihli Kararı (ATF 134 III vd.) Üzerine Düşünceler'', AÜHFD, C. 58, S. 3, (Makale).
Aral, Fahrettin/ Ayrancı,Hasan	6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu'na Göre Hazırlanmış Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, Genişletilmiş 10. Baskı, Yetkin Yayınları, Ankara 2014.
Arık, Fikret	"İsviçre Borçlar Kanununda Yeni bir Tadil Teklifi", Adalet Dergisi, S. 4-5,

Ankara, 1948.

Arkan, Sabih — "6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu Açısından Acentenin Denkleştirme Talebinin Koşulları", Prof. Dr. Gürgan Çelebican'a Armağan, Ankara 2011, (Armağan).

Arkan,Sabih — Ticari İşletme Hukuku, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırmaları Enstitüsü, Ankara, 2014, (Ticari İşletme)

Arslanlı,Halil — Kolektif ve Komandit Şirketler, 2. bası, İstanbul 1960.

Aslan, İ. Yılmaz — Rekabet Hukuku Bakımından Dikey Anlaşmalar Teorik ve Uygulama, Ekin Kitabevi, 2004.

Aşçıoğlu Küçükayhan, Meltem — Rekabet Hukuku ve Dağıtım Sözleşmeleri, Adalet Yayınevi, Ankara 2011.

Ayan, Özge — Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkı, Seçkin Yayınları, Ankara 2008, (Denkleştirme Talep).

Ayan, Özge — "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunun Acentelik Kısmında Getirdiği Yenilikler'', Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 12, S. 2, 2010, (Makale).

Ayhan, Rıza/ Özdamar, Mehmet / Çağlar, Hayrettin — Ticari İşletme Hukuku Genel Esaslar, Yetkin Yayınları, Ankara, 2013.

Ayrancı, Hasan — Ön Sözleşme, Yetkin Yayınları, Ankara 2006.

Badak Aydar, Zehra — "6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda Denkleştirme İstemi", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 24, İstanbul 2013.

Bahtiyar, Mehmet — Ticari İşletme Hukuku, Beta yayınları, İstanbul 2013.

Barlas, Nami — Adi Ortaklık Temeline Dayalı Sözleşme İlişkileri, 2. Bası, İstanbul 2008.

Barlas, Nami — Çerçeve Sözleşme Kavramı ve Çerçeve Sözleşmelerin Özellikleri, Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu'na 65. Yaş Günü Armağanı, İstanbul, 1999, s. 807-828, (Çerçeve).

Berzek, Ayşe Nur — Ticaret Hukukunun Genel İlkeleri, Beta Yayınevi, İstanbul 2008.

Bilgili, Fatih/ Demirkapı, Ertan — Ticaret Hukuku Dersleri, Dora Yayınevi, Bursa, 2012.

Cengiz, Ali — "Acente Kavramı ve Acentelik Sözleşmesinden Doğan Hak ve Borçlar", HÜHFD, 1(2), 2011.

Demir Gökyayla, Cemile — Milletlerarası Özel Hukukta Tek Satıcılık Sözleşmeleri, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2013.

Demir, Fevzi — En Son Yargıtay Kararları Işığında İş Hukuku ve Uygulaması, Albi Yayınları, İzmir, 2014.

Doğanay, İsmail — Ticari Alım-Satım Akdi ve Nevileri, Adalet Matbaacılık, Ankara, 1993.

Dural, Ali — Türk Ticaret Kanunu Tasarısı Uyarınca Acentenin Denkleştirme Talep Etme Hakkının Maddi Şartları", GSÜHFD, 2005/1.

Erbatak, Ünal — Tek Satıcılık ve Benzeri Sözleşmeler ile İlgili Bilirkişi Raporları, Legal Yayıncılık, İstanbul 2011, (Bilirkişi Raporu).

Erdem, Ercüment — Tek Satıcılık Sözleşmesinde Denkleştirme Talebi (Müşteri Tazminatı), Milletlerarası Ticaret Hukuku İle İlgili Makaleler, Beta Yayınları, İstanbul, 2008, (Makale).

Erdem, Ercüment — Türk ve İsviçre Hukuklarına Denkleştirme Talebi, İsviçre Borçlar Kanunu'nun İktibasının 80.Yılında İsviçre Borçlar Hukuku'nun Türk Ticaret Hukuku'na Etkileri, İstanbul 2009, (İsviçre).

Eren, Fikret — Borçlar Hukuku Özel Hükümler, Yetkin Yayınları, Ankara 2014, (Özel Hükümler).

Eren, Fikret — 6098 Sayılı Borçlar Kanununa Göre Hazırlanmış Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Yetkin Yayınları, Ankara,

2012.

Fevzioğlu, Fevzi — Borçlar Hukuku İkinci Kısım, Akdin Muhtelif Nevileri, C. I, İstanbul Üniversitesi Yayını, İstanbul 1980.

Genç, Yasemin — *"Türk Hukukunda Distribütörlük Sözleşmeleri",* Rekabet Kurumu Perşembe Konferansları 13, Ankara.

Gotanda, John — "Damages In Lieu of Performance Because of Breach of Contract", Villanova University School of Law: School of Law Working Paper Series, Villanova 2006.

Göktürk, Hüseyin Avni — Borçlar Hukuku, Aktin Muhtelif Nevileri, Güney Matbaacılık, Ankara 1951.

Gümüş, Alper — Borçlar Hukuku Özel Hükümler, C. 1, İstanbul, 2013.

Gürzümar, Osman — Franchise Sözleşmeleri ve Bu sözleşmelerin Temelini oluşturan Sistemlerin Hukuken Korunması, İstanbul, 1995.

İmregün, Oğuz — Kara Ticareti Hukuku Dersleri, Filiz Kitapevi, İstanbul 2005.

İnan, Nurkut — "Tek Satıcılık Sözleşmesi ve Üçüncü Kişiler", BATİDER, C. XVII.

Tek Satıcılık Sözleşmesi, Dayındarlı Hukuk

Yayınları, Ankara, 1989.

İşgüzar, Hasan

Karahan, Sami — Ticari İşletme Hukuku, Mimoza Yayınları, Konya 2012.

Karasu, Rauf — "Türk Ticaret Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu Tasarısı'na göre Acentenin Denkleştırme Talebi", AUHFD, C. 7, S. 4,2008.

Karayalçın, Yaşar — Ticaret Hukuku, C. II, Şirketler Hukuku, 2. bası, Ankara, 1973.

Kaya, Arslan — Türk Ticaret Kanunu Şerhi, Acentelik, (TTK m.102-123), Beta Yayınevi, İstanbul 2013, (Şerh).

Kaya, Mustafa İsmail — Acente Hukuku, Adalet Yayınevi, Ankara, 2014.

Kaya, Nebi — "Alman Hukukuna Göre Portföy Tazminatından Sözleşme İle Vazgeçilebilir mi?", Prof. Dr. Hüseyin Ülgen'e Armağan, C. I, İstanbul 2007, s. 3-12.

Kayıhan, Şaban — Türk Hukukunda Acentelik Sözleşmesi, Ankara, 2011.

Kender, Rayegan — "Sigorta Acentelerinin Hakları", Sigorta Hukuku Dergisi, 1998.

Kendigelen, Abuzer — Yeni Türk Ticaret Kanunu, Değişiklikler, Yenilikler ve İlk Tespitler, XII Levha

Yayınları, İstanbul, 2012.

Kınacıoğlu, Naci — Acente ve Acentelik Sözleşmesi, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Dergisi, Ankara, 1963.

Kocayusufpaşaoğlu, Necip — Borçlar Hukuku Genel Bölüm I. Cilt Borçlar Hukukuna Giriş, Sözleşme, Filiz Kitapevi, İstanbul 2008.

Kuntalp, Erden — Art Arda Teslimli Satım Akdi, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Ankara 1968.

Kuntalp, Erden — Karışık Muhtevalı Akit (Karma Sözleşme), Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 2. Bası, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara 2013.

Kürşat, Zekeriya — "Yeni Borçlar Kanunumuzda Adi Ortaklık Hükümlerinin Değerlendirilmesi", İÜHFM, C. LXX, S. 1, s. 301 - 318, 2012.

Moroğlu, Erdoğan — Türk Ticaret Kanunu ile Yürürlük ve Uygulaması Kanunu Tasarısı, Değerlendirme ve Öneriler, Türkiye Barolar Birliği Yayınları, İstanbul 2009.

Oğuzman, Kemal/ Öz, Turgut — Borçlar Hukuku Genel hükümler, C. I, Vedat Yayıncılık, İstanbul, 2014.

Olgaç, Senai — Kazai ve İlmi İçtihatlarla Türk Borçlar Kanunu ve İlgili Hususi Kanunlar, C.II, İstanbul 1970.

Poroy, Reha/ Yasaman, Hamdi — Ticari İşletme Hukuku, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2012.

Pulaşlı,Hasan — Şirketler Hukuku Genel Esaslar, Güncellenmiş ve Genişletilmiş 3. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara 2015.

Reati, Angelo — *"Exclusive Dealing and Market Integration",* Journal of Common Market Studies, V. 6, I. 2, 1967.

Saraç, Tahir — "6102 sayılı Ticaret Kanununun Acentelik İlişkisinde İnhisar Hakkı ve Rekabet Yasağı Sözleşmesine İlişkin Hükümlerin Rekabet Hukuku Açısından Değerlendirilmesi", AÜHFD, 61 (2) 2012, 711-748.

Seliçi, Özer — Borçlar Kanununa Göre Sözleşmeden Doğan Sürekli Borç İlişkilerinin Sona Ermesi, Fakülteler Matbaası, İstanbul, 1976.

Serozan, Rona — Borçlar Hukuku Özel Bölüm, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2006.

Şenol, Nilay — Bayilik Sözleşmesi Sona Ermesi ve Sonuçları, Vedat Yayıncılık, İstanbul 2011.

Tandoğan, Haluk — Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri C. I/1, Beşinci Basımdan Tıpkı Altıncı Basım, Vedat Kitapçılık, İstanbul 2008, (Özel Borç İlişkileri).

Tandoğan, Haluk — "Tek Satıcılık Sözleşmesi", BATİDER, Aralık, 1982, C. 11, S. 4, s.1, (Tek Satıcılık).

Tekil, Fehiman — Ticari İşletme Hukuku, Fakülteler Matbaası, İstanbul 1997.

Tekinalp, Gülören — Acenta Sözleşmesinde Uygulanan Kanunlar İhtilafı Kuralı, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınları, İstanbul, 1972.

Tekinalp, Ünal — "Türk Hukukunda Acentenin Portföy Akçası Talebi", Ali Bozer'e Armağan, Ankara, 1998.

Teoman, Ömer — Yaşayan Ticaret Hukuku, C.1, Hukuki Mütalaâlar, K.11, 2003, Vedat Kitapçılık, 2004

Tercier, Pierre / Favre, Pascal — Les Contrats Spéciaux, Genéve Zurich Bale, 2009.

Topçuoğlu, Metin — Rekabet Hukuku Açısından Acentelik ve Dağıtım Sözleşmeleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara 2006

.

Tunçomağ, Kenan — Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, C. II, İstanbul 1967.

Ulaş, Dilber — Franchising Sistemi, Nobel Yayınevi, Ankara, 1999.

Uzunallı, Sevilay — "Acentelik ve Giriş Bedeli", Yaşar Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, S. 8, İstanbul 2014

.

Ülgen, Hüseyin/ Helvacı, Mehmet/ Kendigelen, Abuzer/ Kaya, Arslan/ Nomer Ertan, Füsun	Ticari İşletme Hukuku, Vedat Yayıncılık, İstanbul 2009.
Erbatak, Ünal	Tek Satıcının Müşteri Tazminatı Talebi ve Müşteri Tazminatı Miktarının Hesaplanması, Hukuk Defteri, S.1, Legal Kitapevi, (Müşteri Tazminatı).
Venturi, Silvo/ Marie- Noelle Zen-Ruffien	La Résiliation Pour Justes Motifs Des Contrats De Drée, Genéve Zurich Bale, 2007.
Yalman, Macit/ Taylan,Erbay	Adi Ortaklık, Ankara, 1976.
Yavuz, Cevdet	Borçlar Hukuku Dersleri Özel Hükümler, Güncellenmiş ve Yenilenmiş 9. Bası, Beta Yayınevi, İstanbul 2014.
Yeşiltepe, Salih Önder	"Tek Satıcılık Sözleşmesinin Öğretide Benzer Olarak Belirtilen Sözleşmelerden Ayırt Edilmesi'', MÜHF-HAD, C. 14, S. 3.
Zevkliler, Aydın/ Gökyayla, Emre	Borçlar Hukuku Özel Borç İlişkileri, 14. Bası, Turhan Kitapevi, Ankara 2014.